FROM THE BEST SELLING AUTHOR
THE POWER OF KEPEPET

JAYA SETIABUDI

KITAB ANTIBANGKRUT

"Mencegah Sebelum Terjadi
Bangkit Jika Mengalami."

KITAB ANTIBANGKRUT

DAFTAR PETUALANGAN

Istriku tercinta, Liana
Anak-anakku, Aulia dan Alfin
Almarhum Papah
Mamah
Mertua
Keluarga Setiabudi
dan semua tim Momentum Group

Terima kasih telah menemani perjalananku...

Menjadi pengusaha adalah pilihanmu,
jangan sesalkan itu.

Bangkrut adalah konsekuensimu,
setimbang dengan kayamu.

Menghindari Bangkrut ada Ilmunya,
Bangkit dari Bangkrut juga ada Ilmunya.

Bukannya tak masuk akal,
Tapi akalnya yang belum masuk.

BANGKRUT ITU ADA

Sekitar 2 tahun lalu, saya menulis tentang seminar "ANTIBANGKRUT" di akun Facebook saya. Banyak komentar positif bermunculan menanggapi tulisan itu. Namun salah satunya, ada seseorang yang *ngeyel* dan *ngomel* dengan judul "ANTIBANGKRUT" Dia bilang, "*Nggak* ada itu kamus bangkrut!!! Bangkrut itu untuk orang pesimis saja!" Karena dia cukup bawel di *wall* saya, jadi saya cek saja di KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia).

bangkrut */bang·krut/ v* **1** menderita kerugian besar hingga jatuh (tt perusahaan, toko, dsb); gulung tikar: *perusahaan itu hampir -- krn selalu rugi*; **2** *cak* habis harta bendanya; jatuh miskin: *krn kesukaannya berjudi, akhirnya ia --;*

membangkrutkan */mem·bang·krut·kan/ v* menyebabkan (menjadikan) bangkrut;

kebangkrutan */ke·bang·krut·an/ n* perihal (keadaan) bangkrut dr perusahaan krn tidak mampu membayar utang-utangnya dsb

Terjemahan bebas saya: **Tak ada duit untuk melanjutkan aktivitas bisnis**. Bangkrut memang sesuatu yang tidak mengenakkan, tapi itu sudah **WAJAR dalam dunia bisnis**. Sejarah membuktikan, ketakaburan Titanic yang menyangkal TAK AKAN tenggelam, *ehh* tenggelam juga. Jangan sampai karena kita OPTIMIS BUTA, terus menafikan kebangkrutan.

Kisah kapal Titanic yang dijuluki "The Unsinkable" alias "mustahil tenggelam" bisa jadi pelajaran. Kapal pesiar megah milik perusahaan White Star Line itu memiliki spesifikasi sebagai berikut:

- ✓ Panjang: 269 meter 882 kaki 9 inci (lebih dari 2 x panjang lapangan sepak bola)
- ✓ Lebar: 28 meter 92 kaki 6 inci
- ✓ Bobot: 46.328 ton
- ✓ Jumlah Sekoci: 16 buah
- ✓ Kapasitas Sekoci: 1.178 penumpang
- ✓ Jumlah Keseluruhan Penumpang: 2.233 penumpang

Rasa tinggi hati akan kehebatan kapal Titanic tampak pada jumlah perahu sekoci yang dibawa saat Titanic berlayar pada tangal 10 April 1912. Titanic hanya membawa 16 buah sekoci yang sanggup mengangkut 1.178 penumpang. Padahal, jumlah keseluruhan penumpang 2.223 orang. Kapal megah itu akhirnya tenggelam setelah menabrak gunung es di Samudera Atlantik. Hanya 706 orang penumpang yang selamat. Sisanya, **1.517 orang penumpang tewas** karena hipotermia di dalam air.

Wisuda bangkrut saya...

Saya akan mulai dari kisah saya ketika mulai berbisnis di tahun 1998, setelah saya keluar dari Astra Microtronics Technology, Batam. Saat itu saya dimodali oleh 1 orang warga Singapura, *ex-supplier* saya, dan 1 orang kawan warga Indonesia yang kerja di Singapura. Bisnis pertama saya saat itu adalah *supplier* industri, dengan nama CV Asia Internasional (almarhum ☺). Saya mendapat saham 'utang' sebesar 30%, yang harus saya lunasi jika perusahaan membuat keuntungan (bagi deviden). Karena modalnya minim, si *Singaporean* berjanji akan membantu pengadaan barang sistem utang (30 hari), dengan *fee* 5% tiap pembelian.

Sewaktu bekerja di PT Astra Microtronics Technology, Batam

Dengan berojek-ria dan semangat '45, saya *door to door* menawarkan solusi pengadaan *spare part* di pabrik-pabrik di Batam. *Alhamdulillah* dalam 2 bulan orderan sudah mulai jalan. Tapi saat itu (tahun 1998), terjadi krisis moneter yang mengakibatkan kelumpuhan kegiatan ekonomi. Bukan hanya Indonesia saja yang terkena krisis, Singapura

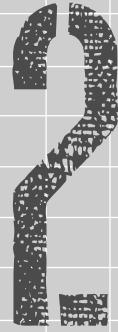
juga kena! Rekan saya pun terkena imbasnya. 'Napas' perusahaan dia *ngos-ngosan*, maka dia tak dapat lagi membantu saya dalam pengadaan barang. Duit kas pun menipis jadinya. Parahnya lagi, kami menerima orderan barang dengan sistem pembayaran 30 hari, yang realisasinya bisa 2 hingga 3 bulan. Uang pribadi saya makin menipis untuk *nombok* biaya operasional. Saat orderan mulai bertambah, duit untuk *kulakan nggak* ada.

Di bulan ke-3, saya bangkrut alias *nggak* punya duit untuk menjalankan bisnis lagi. Jika piutang dikurangi dengan utang, sebenarnya masih ada surplus. Masalahnya, saat itu saya sudah **KEHABISAN DARAH**. Ya benar, ***cash* adalah darahnya bisnis**. Kalau kita kehabisan, mau makan pakai apa? *Ngojek* pun bayar tunai.

Belum sempat foto sudah bangkrut

Saat bangkrut, almarhum Ayah saya telepon, "Ya', perlu papah kirim duit lagi?" Karena gengsi, saya tolak. Indomie telur *deh* tiap hari...

Selama 2 bulan berikutnya, saya bertahan hidup dengan keajaiban-keajaiban yang tak pernah disangka-sangka. Untungnya, saya dikelilingi orang-orang baik. Saya sering mendapat tawaran makan gratis dari kawan-kawan dan tetangga saya. Pernah suatu malam, saat saya sedang mencari kontrakan untuk kantor yang kedua, saya diberi roti gratis oleh pemilik sebuah toko roti bernama Nice Bakery, Batam, yang baru saja buka malam itu.

Rezeki tak akan meleset. Terima kasih Om, atas rotinya. Mungkin beliau sendiri sudah lupa terhadap pemberiannya kepada saya. Namun saya tak pernah lupa akan kebaikannya. Sebungkus roti yang diberikan tepat waktu, sangatlah berharga. Di situlah saya yakin bahwa **rezeki itu memang Allah yang mengatur**. Saya imani keyakinan itu.Selanjutnya, untuk bertahan hidup pada masa itu, saya jual PC 486 saya seharga 1,7 juta rupiah, sambil mencari investor lainnya. *Alhamdulillah* dapat lagi. Semudah itu saya dapat investor kedua? Ya! Karena saya menolak SUAP mereka saat saya masih bekerja di Astra.

3 HAL

Ayah saya sering berpesan kepada saya, "Asalkan kamu punya 3 hal ini, maka kamu akan sukses menjadi seorang pengusaha..." Kata-kata itu sering diucapkan kepada saya, bahkan sejak saya masih menjadi mahasiswa. *Nah*, apakah ketiga hal itu?

Skill (Keterampilan)

Kenapa Ayah saya tak menyebut kata '*knowledge*' atau keilmuan? Karena arti *skill* jauh lebih dalam dari *knowledge*. *Skill* atau keterampilan adalah keilmuan yang telah teruji di lapangan, bukan sekadar teori saja. Belajarlah segudang teori pemasaran yang Anda pelajari di bangku kuliah, saya berani jamin akan berbeda dengan praktik di lapangan, apalagi jika Anda menjalankan usaha sendiri. Mengapa? Di samping kebanyakan teori pemasaran yang diajarkan di bangku kuliah diperuntukkan bagi perusahaan besar (jarang yang untuk skala UKM), studi kasusnya juga sering kali sudah tidak *up to date* lagi. Bukan berarti belajar teori tidaklah penting, tapi harus dipraktikkan dan di-*adjust* di lapangan, agar akurasinya terjaga. Ringkasnya, keterampilan adalah perpaduan akurasi teori dengan jam terbang.

Credibility (Kredibilitas)

Kredibilitas alias membangun nama baik di mata para rekan bisnis, mudah diucapkan, namun tak mudah dipraktikkan. Mungkin mudah membangun nama baik jika kita ada maunya, misalnya kepada para calon pelanggan, karena mereka yang memberi orderan kepada kita. Di sisi lain, sering kali nama baik tak terjaga terhadap *supplier* kita. Saat ditagih *supplier*, sering ingkar janji, bahkan kabur. Terlambat bayar wajar terjadi di dunia bisnis, namun alangkah baiknya diberitahukan sebelum ditagih karena keterlambatan. Nama baik bukan sekadar

kejujuran, namun juga keterandalan saat diberikan suatu tugas dan menyelesaikannya sesuai janji. Banyak kisah orang-orang yang terangkat derajat dan kesuksesannya karena keterandalan dan ketulusannya. Ya benar, ketulusan! Berbuat baik dan benar setiap saat, bahkan saat orang lain tak melihat kita.

“Kita tak tahu kapan ‘malaikat’ akan lewat, tapi jika kita selalu mengerjakan dengan baik, maka kita tak akan terlewatkan malaikat.”

Network (Jaringan)

“Kecepatan bisnis kita akan berkembang sebanding dengan seberapa luas dan kualitas jaringan yang kita miliki”

Banyak masalah dalam bisnis yang sebenarnya akan selesai, jika kita menggunakan opsi ‘*phone a friend*’. Tentunya, jika kita memiliki ‘*friends*’ yang luas dan berkualitas. Cara yang tercepat agar punya banyak jaringan adalah bergabung dengan komunitas atau organisasi. Banyak orang salah kaprah dalam membangun jaringan. Mereka seperti perampok, yang datang ke suatu komunitas dengan bertanya, ”Kalau aku *join* di komunitas ini, aku dapat apa?” Seharusnya, Anda bertanya, ”Apa yang bisa aku bantu di komunitas ini…?” Orang yang memetik, tanpa mau menanam terlebih dahulu disebut perampok. Bangunlah jaringan dengan fondasi ketulusan. Memang akan memakan waktu lebih lama, tapi lebih kokoh akarnya.

Lompat ke tahun 2002, setelah bisnis saya mulai stabil, saya mencoba beberapa macam usaha, salah satunya rumah makan. Saat pertama buka, rumah makan saya sempat ramai. Namun, sebulan kemudian sepi seperti kuburan. Kondisi ini berlangsung hingga beberapa lama, sampai akhirnya, 1 tahun 2 bulan kemudian, rumah makan saya tutup dengan kerugian lebih dari 170 juta rupiah. Kenapa? Akan saya bahas di bab berikutnya. Itu hanyalah salah 2 dari kisah 'kerugian-kerugian' di bisnis saya, namun tak saya sebut bangkrut, karena saat itu saya masih punya 'roda cadangan' dari bisnis lainnya. Jadi harus dibedakan konotasi bangkrut dengan rugi. **Bisa jadi perusahaan Anda rugi besar, tapi tidak bangkrut.** Kenapa? Bisa jadi masih ada 'kewajiban' ke *supplier*, bank, yang Anda tahan untuk bertahan hidup. Sebaliknya, perusahaan Anda untung besar, tapi karena pembayaran macet dan kewajiban jatuh tempo segudang, BANGKRUT *deh*.

Apa saja penyebab-penyebab KEBANGKRUTAN terbesar? Berikut adalah hasil survei saya...

1. **Rugi Panjang**; yang tak ditangani dengan cepat dan tegas!
2. **Laba Semu**; ketidakmelekan finansial.
3. **Faktor Orang Lain**; kepemimpinan yang rancu dan kepercayaan tanpa kontrol.
4. **Tak Terduga**; optimisme berlebihan.
5. **Teknisi Karatan**; suka menepuk dada dan mengabaikan perubahan.
6. **Diri Sendiri**; kesalahan kepada bumi dan langit.
7. **Komplikasi**; sekusut-kusutnya.

BERGABUNG BERSAMA YOUNG ENTREPRENEUR ACADEMY - PROGRAM VIRTUAL

SEMUA MATERI KEWIRAUSAHAAN ADA DI SINI!

200 RIBU*

*per paket modul

Modul #1

5 Tangga Bisnis
People Management
Simply Marketing
Selling Skill
5 Ways to Increase Profit

Modul #2

Communication Skill
Basic Courtessy in Business
Negotiation Skill
Creative Promotion

Modul #3

Accounting For Business Ownerr
Finance
CashFlow
Permodalan Bisnis

Modul #4

Project Management
How to Build Team
How to Systemize Business
Hukum Lokasi dalam Bisnis

Modul #5

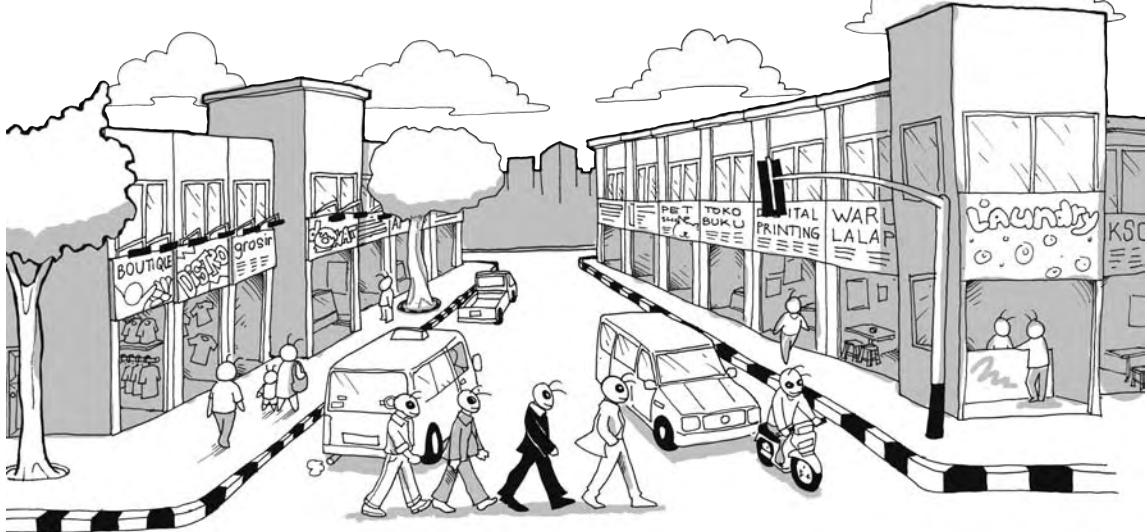
Business Model
Business Plan
Franchise & Licence

Modul #6

Jalan Pintas Bebas Finansial
Aspek Legal dalam Bisnis

BELAJAR LEBIH PRAKTIS - TANPA HARUS KE KAMPUS
TANPA BIAYA BESAR - TANPA WAKTU YG LAMA
MATERI BISNIS LENGKAP
TERGABUNG MILIS DAN FORUM YEA

BISA DIBELI DI

7 PENYEBAB KEBANGKRUTAN

RUGI PANJANG

Apa saja yang termasuk di dalamnya? Sebelumnya, sudah saya singgung bahwa saya bersama Kakak saya yang ketiga, Wira Setiabudi, pernah buka restoran di Batam, bernama **Ikan Bakar Papafish.** Sayangnya, hanya dalam waktu 1 tahun 2 bulan, resto saya tutup dengan penuh tanda tanya. *WHY???*

Bukan P Kelima

Saat pertama buka, kami melakukan promosi dengan brosur, SMS, dan komunitas. Hasilnya sungguh luar biasa, resto kami langsung ramai. *Feedback* dari mereka adalah pujian bahwa rasanya *uenak tenan*. Satu bulan kemudian, resto kami mulai sepi dan semakin sepi. Aneh bin bingung. *Why?* Rasanya enak dan dekat jalan raya. Selain itu, di samping resto kami juga ada tempat kursus komputer yang sangat ramai dari pagi sampai malam hari.

Lantaran sepi berlarut, mulailah kami berpikiran aneh-aneh. Apalagi, ada kerabat yang memberitahu bahwa kami 'dikerjain' orang. Katanya, ada tanah kuburan yang ditanam di tempat kami. Awalnya kami sangkal, *nggak* ada tanah di sekitar resto kami. Tapi suatu hari, saat membuka meteran air, ehh beneran ada tanah di situ, meski entah itu tanah apa dan dari mana. Karena kami mempercayai hal itu, tertutuplah pintu

logika kami terhadap kemungkinan penyebab lainnya yang lebih masuk akal. Meski sudah membaca berbagai macam doa dan melakukan berbagai ritual tolak bala, tetap saja restoran kami sepi hingga berbulan-bulan. Apa yang salah?

JAWABAN ITU BARU SAYA TEMUKAN BERTAHUN-TAHUN KEMUDIAN, SAAT SAYA MEMPELAJARI TENTANG PEMILIHAN LOKASI YANG TEPAT, YANG SAYA RUMUSKAN DALAM

HUKUM SEMUT.

Tak dimungkiri, lokasi adalah penentu kelarisan usaha retail Anda. Jangan katakan, "Buktinya Warung Bejo bisa berkembang meski tempatnya *ndhelik tuh*!" Iya betul, tapi perlu waktu tahunan bahkan belasan tahun untuk menciptakan efek *gethok tular* kan?! Idealnya adalah bagaimana usaha Anda langsung ramai sejak buka! Apa saja sih hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penetapan lokasi usaha?

1. **Jenis Semut**; target pasar yang Anda bidik. Jenis semut lebih saya kaitkan dengan tipe tempat tinggalnya (sarang semutnya), agar lebih mudah bagi Anda untuk menentukan lokasi yang tepat. Misalnya, jenis semut tipe 36, 45, 120, 500, apartemen, kosan, kantoran, pekerja pabrik, anak sekolahan.

2. **Sarang Semut**; tempat di mana semut menghabiskan sebagian besar waktunya, baik tempat tinggal maupun beraktivitas. Misalnya perumahan (sesuai jenis semut yang dibidik), pabrik, kantor, sekolah.

3. **Pengundang Semut**; tempat-tempat yang menarik semut untuk datang. Apa bedanya pengundang semut dengan sarang semut? Sarang semut lebih permanen, artinya jika dipindah pun, si semut cenderung akan ikut pindah. Berbeda halnya dengan pengundang semut, jika ada pengundang semut lain yang lebih dekat atau lebih manis, maka semut pelanggan tak segan untuk berpaling ke lain hati. Pengundang semut seperti mal, pasar, *hypermarket*, kursus, *gym*.

4. **Jalur Semut**; jalur di mana semut lewat. Yang terbaik adalah antara sarang semut dengan pengundang semut. Untuk sebagian besar bisnis, arah pulang dari tempat kerja semut menuju sarang semut menjadi

jalur semut teramai dan terkonsumtif. Jangan katakan tempat Anda strategis karena dekat sarang semut. Jika ternyata tempat Anda berada di jalan buntu, ya sama saja tak dilewati semut. Jalur semut terbaik biasanya jalan-jalan utama pusat perbelanjaan, jalan 2 arah, jalur pulang, serta tempat yang dekat dengan pengundang-pengundang semut.

5. **Terlihat Semut**; pastikan toko Anda terlihat secara langsung saat semut lewat di jalur semut. Perhatikan jarak dan sudut pandang semut. Semakin mudah terlihat, tanpa harus mencari-cari, semakin gampang dikenali semut. Hindari sudut pandang yang tak terlihat semut, seperti *hook* yang menjorok ke dalam, posisi setelah tikungan, atau terlalu atas.

Bagaimana jika sudah telanjur berada di lokasi yang salah? Ya tinggal ditimbang-timbang saja, apakah Anda akan mengeluarkan bujet promosi yang lebih besar untuk mengundang semut, atau pindah ke lokasi lain yang lebih strategis?

Dulu saya tak berpikir tentang faktor P ketiga dari 4P, yaitu ***PLACE***. Waktu itu, kami kira, kesuksesan bisnis (terutama rumah makan) adalah hasil dari P kelima, yaitu PESUGIHAN. Sampai akhirnya saya tersadar bahwa **Mc Donald, KFC, Starbuck ramai tanpa campur tangan dukun**. Mereka ramai karena strategi *retail* (termasuk lokasi) dan pemasaran yang tepat.

Foto lokasi Resto Ikan Bakar Papafish - HOOK MATI

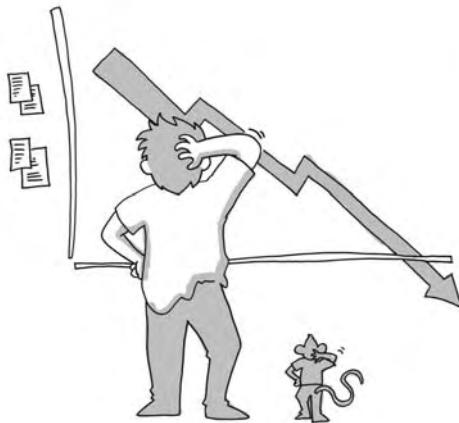
Berikut ini saya rumuskan tiga kesalahan kami saat berbisnis restoran:

Dalam kasus lain, seorang alumni Ecamp konsultasi kepada saya tentang lokasi gerobak *crepes*-nya di mal yang sepi. Saya jawab, "Pindah Lokasi, *nggak* pakai TAPI!" *Ehh* dia masih bilang, "Tapi Mas, sewanya murah.." Saya bilang, "Kalau mau murah cari kuburan, yang beli kuntil anak dan kuntil ibu..", *hehehe*.

Sering kali kita sudah tahu bahwa lokasi kita salah, tapi karena sudah telanjur disewa, kita tetap pertahankan.

Kondisi sepi pun akan membuat kerugian operasional. Berlarut-larut sampai duit kita habis. Apa yang harus dilakukan? Jika memang terlalu sepi, PINDAH TEMPAT. Lebih baik rugi uang daripada rugi kesempatan dan waktu. Cara lain, jika memungkinkan, fokus pada layanan pesan antar. Tentu saja strategi ini bukan untuk semua bisnis bisa, hanya bisnis tertentu saja.

Jika faktor lokasi sudah benar, semutnya pun sudah tepat sasaran, apalagi pernah ramai, terus sekarang sepi, **koreksilah diri...!** Jangan-jangan kesalahan akibat (maaf) ulah Anda sendiri, seperti **pelayanan**

seenaknya, **kebersihan tak terjaga**, **rasa *moody***, **sering tutup**, dan faktor internal lain di dalam bisnis Anda. Ya wajar saja pelanggan kabur...! Jangan buru-buru *nyalahin* jin lagi, kasihan si jin..

Salah Hitung

Hal ini sering terjadi pada pebisnis pemula. Karena perhitungan meleset alias membengkak, sering kali yang terjadi adalah menggencet bujet promosi. Ujung-ujungnya bisnis rugi dan bangkrut. Antisipasinya adalah mau *nggak* mau harus memasukkan investor atau menambah dana untuk promosi. Hanya saja, saat investor lain masuk, porsi saham/ kepemilikan tentunya berkurang. Alhasil Anda sebagai pengelola menjadi tak bergairah lagi. Jika hal ini terjadi pada diri Anda, bacalah ulang materi tentang "3 Hal".

Janganlah berpikir bahwa rezeki itu linier. Mungkin di bisnis yang pertama Anda tak mendapatkan untung besar, itu pun sudah beruntung, karena tidak rugi. Yang terpenting adalah *skill - credibility - network* Anda bertumbuh, karena itu akan mempersiapkan diri Anda untuk menangkap peluang-peluang berikutnya. Anggaplah setiap perjalanan bisnis Anda sebagai batu-batu loncatan menuju sukses.

Langkah antisipasi dalam hal ini adalah dengan mendatangkan orang yang telah berpengalaman dalam estimasi. Yang terbaik yaitu melakukan perbandingan estimasi. Dalam kasus biaya renovasi, Anda bisa meminta penawaran dari 3 kontraktor dengan spesifikasi yang serupa tentunya. Dari situ didapat estimasi yang cukup akurat. Ingat: **Serahkan pada (yang sungguh-sungguh) ahlinya...**

Idealis, tak Realistis

Bisa karena optimis buta, tapi juga bisa atau sering karena HOBI. Sudah tahu bisnisnya rugi, tapi *nggak* tega suntik mati, karena sudah melekat di hati. *Jiahh..*

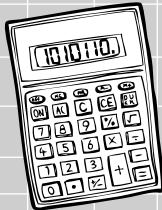
Ingat: Bisnis adalah kendaraan untuk mencapai tujuan. Kalau kendaraannya mogok, janganlah sentimentil. Ganti donk..

Kadang bisnis kita sudah lewat trennya (*sunset*), atau terlalu kecil *demand*-nya, realistislah! Mulai berbisnis dari hobi itu sah-sah saja, tapi ujung-ujungnya, berbisnis kan untuk mencari untung juga *tho*. Boleh saja idealis, asal **cadangan devisanya besar** atau sudah punya '**sapi perah**' (bisnis yang menghidupi Anda) lainnya.

"Mecicil"

Menyicil terjadi baik karena perilaku konsumtif atau beli properti terlalu cepat. Ada seseorang *mentoring* ke saya perihal beli ruko pakai duit bank senilai 1,2 miliar.

Saya : Kenapa harus beli?
Dia : Beli aset buat usaha kan?
Saya : Emang kalau sewa brapa?
Dia : 3 juta per bulan.
Saya : Sewa aja Mas.

Dia : Kenapa Mas J?
Saya : Karena kalau kamu beli, akan **defisit 12 juta per bulan**.
Ya benar, dengan bunga bank saat itu (2008), dengan pinjaman 1,2 miliar, cicilan sekitar 15 juta per bulan. Sedangkan kalau sewa hanya 3 juta per bulan, *ngapain* beli?

Ingat: Tak harus memiliki untuk menikmati kan? **Properti lho..**

Banyak kasus orang bangkrut karena terlilit utang-utang bulanan yang menggerogoti keuntungan bisnisnya. *Saking* banyaknya yang dicicil, hingga **modal untuk *kulakan* termakan cicilan**. Akibatnya, *sales* menurun, rugi operasional, bangkrut lagi *deh*...

Antisipasi keseluruhan adalah dengan mengenali masalah keuangan bisnis Anda. Buatlah laporan keuangan untuk mendeteksi ketidakberesan lebih dini. Salah itu wajar, tapi segeralah membuat KEPUTUSAN, jangan biarkan masalah keuangan Anda berlarut-larut hingga menyebabkan KERUGIAN.

7 Disiplin Finansial

1. **Pisahkan rekening pribadi dengan perusahaan**, agar terhindar dari penggunaan yang tidak disengaja atau dianggap uang Anda juga. Meskipun perusahaan 100% milik Anda, pemisahan rekening ini akan lebih memudahkan untuk akurasi perhitungan.

2. **Bujetkan pengeluaran bulanan**, termasuk gaji Anda. Gajilah diri Anda sesuai dengan jabatan dan 'angka' kebutuhan Anda. Jika terpaksa pinjam, hitung sebagai kasbon/utang yang harus dibayar di gajian berikutnya.

3. **Buat proyeksi arus kas**. Dengan proyeksi arus kas, Anda tahu, **kapan akan menerima duit, keluar duit, dan akan minus/plus duit**. Dengan itu bisa diambil langkah antisipasi sebelum terjadi minus.

4. **Buat laporan arus kas**. Idealnya adalah laporan keuangan (Laba/Rugi dan Neraca). Tapi jika belum memungkinkan karena masih usaha baru, buatlah setidaknya laporan keluar masuk duit.

5. **Pisahkan akunting dengan kasir**. Jika bagian yang pegang duit (kasir) juga membuat laporan keuangan, maka ada potensi manipulasi laporan. Misalnya, kas di laporan ada, ternyata saat diaudit tak ada (terpakai untuk kepentingan pribadi).

6. **Hindari uang menginap di karyawan**. Banyak kejadian uang yang dibawa pulang ke rumah cenderung akan dipakai, mulai dari alasan foya-foya, saudara sakit, pulang kampung, sampai kucing cedera.

7. **Lakukan cek stok secara berkala**. Celah manipulasinya adalah stok yang sudah terjual, dilaporkan belum terjual. Alhasil, duitnya pun sudah raib.

LABA SEMU

Kelihatannya untung, tapi kenapa *nggak* ada duitnya ya? Siapa yang sering menghadapi situasi seperti itu? *Nggak papa*, itu wajar *kok* dalam berbisnis. Bukan salah atau benar, tapi beda pembacaan laporan keuangannya. Yang satu ditinjau dari laporan laba rugi, satunya lagi dari laporan arus kas. *Yuk* simak cerita berikut ini…

KEHABISAN DARAH

Cashflow (CF) atau arus kas adalah darah dalam bisnis. Kehabisan kas artinya kehabisan darah bisnis.

Agan membangun bisnis pertamanya sebagai pemasok industri, dengan modal pas-pasan dari 2 orang investor. Modal tunai/*cash* di tangan hanya sekitar 15 juta rupiah, tanpa memiliki stok barang sedikit pun. Agan tidak ikut memberikan modal uang, tapi sebagai gantinya, ia menyumbangkan tenaga dengan kompensasi 30% saham yang harus dicicil kemudian. Agan menjalankan bisnis itu sendiri.

Dengan modal berani, kartu nama, dan daftar nama di lingkungan industri, Agan menawarkan *spare part* (yang belum ada wujudnya) dari pintu ke pintu pabrik. Transportasi keseharian Agan adalah angkot dan ojek, berbekal tas dan payung lipat, serta semangat '45.

Jika seorang *buyer* (pengadaan) suatu pabrik perlu *spare part*, Agan akan mencarikan di pemasok-pemasok lokal atau di Singapura. Kemudian, Agan menaikkan harga sekitar 20% dan membuat penawaran kepada mereka. Jika mereka order, Agan baru order barang tersebut ke pemasok.

Variasi produk yang begitu banyak memaksa Agan mencari produk di pemasok yang berbeda-beda. Konsekuensinya, Agan harus membayar tunai! Sedangkan Agan mendapatkan pembayaran dari pelanggan 30–45 hari kemudian (jika tepat waktu, sering molor). Pernah juga 2 tahun kemudian baru dibayar. **lemes**

Orderan pun mulai berdatangan, tapi Agan makin ketakutan. Kenapa? Ia tidak punya uang untuk membeli barang. Agan menegosiasikan dengan pemasok untuk memberikan **tempo 30 hari**. Sebagian setuju, tentu dengan **harga lebih tinggi**. Tak apa-apa, asal masih bisa jualan. Dalam bulan kedua, keuangan mulai minus, karena belum ada pembayaran, sedangkan biaya operasional terus berjalan.

Belum sempat Agan terima pembayaran, tagihan dari pemasok sudah jatuh tempo. Apalagi pembayaran dari pelanggan juga tertunda. Bulan ketiga, bisnis Agan TUTUP, dalam kondisi masih ada orderan dari pelanggan. Kas Agan kosong dan masih memiliki utang di pemasok.

Di mana letak kesalahannya...?

Untuk lebih memahami laba semu, *yuk* kita lihat tabel berikut ini.

LAPORAN LABA RUGI

	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Omzet	50.000	70.000	100.000	120.000	150.000	200.000
Hpp	30.000	42.000	60.000	72.000	90.000	120.000
Biaya Operasional	30.000	30.000	30.000	40.000	40.000	40.000
Laba Bersih	-10.000	-2000	10.000	8.000	20.000	40.000

(satuan dalam ribuan rupiah)

Siapa yang belum tahu cara membaca ringkasan **laporan laba rugi** di atas? Saya akan jelaskan sedikit *yaa*...

- **Omzet**; Total penjualan perusahaan.
- **Hpp**; Harga pokok produksi, *kulakan*, bahan baku, dan lain-lain yang sifatnya tidak tetap atau bergantung dari penjualan.
- **Biaya Operasional**; Ongkos perawatan, gaji pegawai dan gaji Anda, listrik, air, telepon, transportasi, dan lainnya.
- **Laba Bersih**; keuntungan (atau kerugian) yang didapat sebelum pajak dan depresiasi.
- Sistem Pembayaran dari pelanggan adalah **45 hari**.

Dari Laporan L/R di atas, pada bulan Januari, perhitung-annya sebagai berikut:

Omzet : 50 juta
Hpp : 30 juta
Biaya : 30 juta

Rugi : 10 juta

Perhitungan serupa juga terjadi di bulan-bulan berikutnya. Di bulan ke-4, dengan bertambahnya OMZET, perusahaan harus menaikkan kapasitas produksi, hingga harus menambah beberapa karyawan baru. Sehingga menimbulkan kenaikan biaya opersional menjadi 40 juta (sebelumnya 30 juta). Total laba bersih (sebelum pajak dan depresiasi) selama 6 bulan adalah 60 juta. Lumayan untuk pemula..

Jangan buru-buru senang dulu, karena Anda akan kaget begitu melihat **laporan arus kas**. Perhatikan gambar arus kas bulan Januari berikut ini. Sengaja baris omzet saya pisahkan agar Anda tahu bahwa omzet tak berpengaruh di kas. Simak baik-baik.

LAPORAN ARUS KAS

Modal awal: 700 juta
Pembelanjaan awal: 500 juta

Kas: 200 juta

	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Omzet	50.000	70.000	100.000	120.000	150.000	200.000

Saldo	200.000	140.000				
Pembayaran						
Hpp	30.000					
Biaya Operasional	30.000					
Sisa Kas	140.000					

(satuan dalam ribuan rupiah)

Dengan modal awal 700 juta rupiah (red: biasakan bicara duit gede *yaa* ☺), lalu digunakan untuk membeli peralatan, sewa ruko, dan lain-lain, total pembelanjaan awal sebesar 500 juta rupiah.

Sisa kas di tangan (atau di bank) sebesar 200 juta rupiah → inilah saldo awal bulan Januari.

Coba tengok kembali laporan L/R, di bulan Januari:
Omzet : 50 juta
Hpp : 30 juta
Biaya : 30 juta

Karena Hpp dibayar tunai, maka dimasukkan dalam pengeluaran Januari, begitu juga dengan Biaya Operasional. Setelah dikurangi pengeluaran-pengeluaran tunai/*cash*, maka sisa kas adalah 140 juta rupiah menjadi saldo awal bulan Februari. Mungkin Anda bertanya, ke mana pemasukan omzet sebesar 50 juta? Perhatikan kembali, dalam Sistem Pembayaran 45 hari, duit baru akan masuk 45 hari kemudian, itu pun kalau *on time*. Kenyataan di lapangan, hampir selalu meleset. Artinya, penjualan bulan Januari, baru diterima duitnya bulan Maret!!

Sekarang perhatikan laporan bulan Februari berikut ini...

LAPORAN ARUS KAS

Modal awal: 700 juta
Pembelanjaan awal: 500 juta
Kas: 200 juta

	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Omzet	50.000	70.000	100.000	120.000	150.000	200.000

Saldo	200.000	140.000	68.000			
Pembayaran						
Hpp	30.000	42.000				
Biaya Operasional	30.000	30.000				
Sisa Kas	140.000	68.000				

(satuan dalam ribuan rupiah)

Kalau sudah paham, saya lanjut bulan Maret. Perhatikan apa yang beda? Mulai ada pembayaran dari hasil penjualan di bulan Januari. Asik-asik...

LAPORAN ARUS KAS

Modal awal: 700 juta
Pembelanjaan awal: 500 juta

Kas: 200 juta

	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Omzet	50.000	70.000	100.000	120.000	150.000	200.000

Saldo	200.000	140.000	68.000	28.000		
Pembayaran			50.000			
Hpp	30.000	42.000	60.000			
Biaya Operasional	30.000	30.000	30.000			
Sisa Kas	140.000	68.000	28.000			

(satuan dalam ribuan rupiah)

Eiiitss... Jangan buru-buru senang. Perhatikan laporan arus kas selama 6 bulan. Semakin besar omzet, semakin *bokeq* dan **semakin minus kasnya**...! Kenapa begitu? Karena pembelian dibayar tunai, sementara pembayaran dari pelanggan mundur 45 hari.

LAPORAN ARUS KAS

Modal awal: 700 juta
Pembelanjaan awal: 500 juta

Kas: 200 juta

	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Omzet	50.000	70.000	100.000	120.000	150.000	200.000

Saldo	200.000	140.000	68.000	28.000	-14.000	-44.000
Pembayaran			50.000	70.000	100.000	120.000
Hpp	30.000	42.000	60.000	72.000	90.000	120.000
Biaya Operasional	30.000	30.000	30.000	40.000	40.000	40.000
Sisa Kas	140.000	68.000	28.000	-14.000	-44.000	-84.000

(satuan dalam ribuan rupiah)

Apa yang akan terjadi? Jika tak mendapat pinjaman atau penundaan pembayaran dari pemasok, di bulan April, perusahaan BANGKRUT karena minus.

Itulah yang disebut dengan LABA SEMU...!

Antisipasinya:

1. Lakukan negosiasi ke pemasok agar bisa dibayar mundur, syukur-syukur bisa 60 hari (setelah pelanggan membayar).

2 Negosiasilah kepada pelanggan untuk mendapatkan pembayaran lebih awal, syukur-syukur bisa tunai di depan.

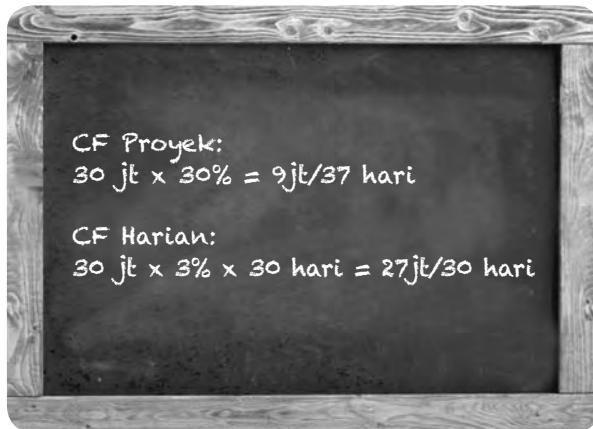
3 Jika kedua hal di atas tak terpenuhi, maka Anda harus menyediakan modal untuk *menalangi* pembelian dan biaya operasional selama 3 bulan.

> **"Cari pelanggan yang mau beli barang kita, itu mudah. Cari pelanggan yang bayarnya bagus, itu yang tidak mudah!"**

***Tips* agar bisa bayar mundur**:

- Belanjalah berkala di satu atau dua pemasok saja, agar Anda lebih dikenal oleh pemasok tersebut.
- Lakukan pembelanjaan sesering mungkin (misalnya, harian atau mingguan) dan berkala (rutin), hingga dia bisa menebak hari apa saja Anda biasa belanja.
- Setelah sering belanja di sana dan membayar tunai, lakukan pembelanjaan sedikit lebih banyak dari uang yang Anda bawa. Misalnya, Anda membawa uang 10 juta rupiah, pilih barang-barang yang kira-kira senilai 13 juta rupiah.
- Mintalah kelebihan pembelian Anda hari itu (3 juta) untuk dibayar mundur (misalnya) 1 minggu. Biasanya pemasok akan mengizinkan.
- Jika tak diizinkan, gantilah ke pemasok yang lain, dan perlakukan hal serupa.
- Bayar sedikit lebih mahal (2-5%), tapi mundur, masih lebih bagus daripada bayar tunai.

5 Macam Bisnis Berdasar Cash flow (CF)

1. **CF Harian**, segala bisnis yang dibayar tunai, seperti *retail*, minimarket, rumah makan, jual sayur, sewa lapangan futsal, pokoknya *cash deh*!
2. **CF Bulanan**, segala bisnis yang dibayar per bulan atau tempo 30 hari, seperti rumah kos, pemasok tetap, sekolah, kursus, kreditan, *fitness*.
3. **CF Semesteran**, segala bisnis yang dibayar berkala, 3 atau 6 bulanan, seperti tempat bimbingan belajar, kursus.
4. **CF Tahunan**, segala bisnis yang dibayar per tahun, seperti deviden, kontrakan, properti, sekolah, TK, *playgroup*.
5. **CF Proyekan**, segala bisnis yang tidak pasti dapat ordernya, dibayar setelah selesai, seperti tender-tender konstruksi, perumahan, pengadaan, EO.

Masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Tergantung titik awal dan kemampuan permodalan Anda. Jika modal Anda cekak, jaringan belum kuat, bermainlah di CF harian atau bulanan. **Margin kecil, yang penting perputaran cepat!!!**

Pertanyaan: Menurut Anda, bagus mana margin 3% dengan 30%?
Jawab: Tergantung *cashflow*-nya!!

Misalnya, modal Anda hanya 30 juta rupiah. Kemudian dihadapkan pada pilihan sebagai berikut:

a. Mendapat tender pengecatan (CF proyek), selesai 7 hari, bayar mundur 30 hari.
b. Kulakan sayur/buah di pasar dini hari, jual pagi hari, ***CASH and CARRY*** (CF harian)!

Bagus mana? Tentu bagus 3%, tapi perputaran cepat *donk*. Dibandingkan proyek pengecatan, yang mungkin baru selesai berbulan-bulan dan masih dibayar mundur. Mungkin ada dari Anda yang bergumam, "Jual sayur? Gengsi *donk* Gan!" Mau tahu?! Karjani, alumni ECamp dari Banjarmasin, omzet usahanya 7 miliar per bulan. Apa bisnisnya? Grosir Telor Asin! Sugianto, alumni ECamp dari Mranggen, Jawa Tengah, omzet usahanya 6 miliar per bulan, dari grosir kantong plastik (*kresek*). Gengsi? Yang penting KAYA! Daripada bisnis berkilau tapi kantong cekak! Makan *tuh* gengsi!

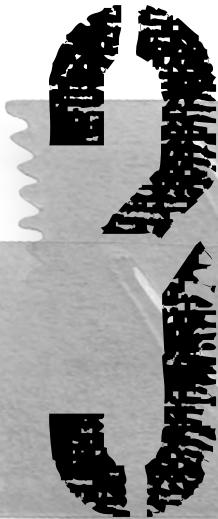
Kelebihan dan Kekurangan Masing-Masing Cashflow:

1. **CF harian**, memiliki kelebihan di perputaran. Dengan modal yang cekak pun, omzet bisa berlipat. Bahkan bisa jadi 2–3 kali perputaran setiap harinya. Hanya saja, karena marginnya kecil, cukup berisiko jika ada kerusakan. Juga tingkat loyalitas pelanggan yang rendah karena rawan perang harga.

2. **CF bulanan**, memiliki kelebihan 'STABIL', karena seperti sudah dapat ikatan 'abonemen', tingkat loyalitas dan *repeat order*-nya lebih terjaga! Kekurangannya, pembayaran sering kali mundur.

3. **CF semesteran**, seperti bimbingan belajar, sekolah, biasanya membutuhkan waktu untuk mengedukasi pasar, apalagi jika merek-nya belum terkenal. Kelebihannya, jika sudah menjadi pelanggan (misalnya bimbingan belajar), jarang mereka berpindah-pindah tempat sampai masa pembelajaran usai.

4. **CF tahunan**, tentu saja tidak bisa dipakai untuk sandaran hidup sehari-hari. Kecuali jika Anda punya 12 rumah kontrakan → rumah Januari, Februari, Maret, sampai Desember, tiap bulan ada setoran. *Sedaaapp*…

5. **CF proyekan**, sering kali menggoda secara margin, tapi harus dihitung ulang *return* rata-rata per bulannya. Jangan-jangan lebih kecil daripada jualan sayur! CF proyekan juga tidak dapat diprediksi kapan dapatnya. Selain itu, Anda masih harus memenuhi kebutuhan harian Anda.

Anda bisa mengombinasikan beberapa atau semua CF di atas untuk mendapat kestabilan. Yang penting, jangan sampai kas Anda kosong! Bahkan, dalam kondisi rugi pun, asalkan Anda masih bisa mengolah kas dengan cantik (bayar utang dagang mundur), Anda masih bisa bertahan hidup! Sebaliknya, meski UNTUNG BESAR, jika kas Anda kosong dan pembayaran tersendat, maka **si UNTUNG hanya bualan di KERTAS saja**!

"Margin bukan segalanya, cash lebih utama. Karena cash adalah darah bisnis Anda."

Jadi, apa yang menjadi penyebab utama kebangkrutan usaha pertama Agan di atas? Semoga terhindar pada bisnis Anda!

Kasus Penutup…

Seperti saya paparkan sebelumnya, di tahun 1998 saya buka usaha pertama kali. Hanya dalam waktu 3 bulan saya bangkrut. Meski perusahaan saat itu dalam kondisi untung, tapi duitnya *nggak* ada. Beda dengan saat tahun 2005, meski saya rugi 1,8M, tapi saya tak mengalami kebangkrutan. Aneh *kan*? Karena saya masih memegang uang, hasil dari **piutang yang tertagih dan utang yang belum terbayar**, untuk diputarkan di bisnis. Tentu dampaknya adalah pembayaran ke pemasok yang terpaksa saya tunda sebagian, agar saya tetap bisa berdagang. Karena, jika saya habiskan duit tersebut untuk bayar utang, tak ada lagi duit untuk perputaran bisnis. Kehabisan darah, utang pun masih menumpuk. Bangkrut lagi *deh*…

FAKTOR ORANG LAIN

Saya berani jamin, bahwa bab ini akan menjadi favorit Anda. Kenapa? Karena pembahasannya tentang menyalahkan orang lain. *Ups!* Inilah penyebab tersering kita (termasuk saya) mengalami kebangkrutan. Begitu enaknya mencari kesalahan di luar diri kita, melegakan tapi tak menyehatkan. Namun, paparan saya tentang Faktor Orang Lain di sini bukan untuk menyalahkan, tapi menganalisis dan mengantisipasi jika belum terjadi. Lepas dari itu, kitalah yang tetap harus bertanggung jawab terhadap bisnis kita. Mari kita simak apa saja faktor-faktor itu...

Ketipu

Ketipu itu bisa diartikan sebagai pengalaman ketika orang lain, secara sengaja atau tidak, mengambil uang/hak Anda. Contoh-contoh ketipu: sudah bayar, barang tak dikirim atau dikirim tak sesuai pesanan. Atau sebaliknya, sudah dikirimi barang tapi *nggak* dibayar. Bagaimana cara mengatasinya? Ingat: *Cari orderan itu gampang, tapi cari yang mau bayar on time yang nggak gampang.*

- Untuk pelanggan baru, kasih *credit limit* (**batasan utang**). Jika dia mau order lebih, harus bayar *invoice* sebelumnya.
- Untuk perusahaan guram yang *nggak* jelas *track record*-nya, minta ***cash*/transfer di depan**!

Entrepreneur® camp

BOB SADINO
Pengusaha Agribisnis
"Mana ada pelatihan yang mengajarkan secara praktek seperti ECAMP? Temukan spirit dan keberanian saya disini!".

MANFAAT ECAMP

Menjawab masalah seperti :

- Melepaskan beban-beban masa lalu.
- Mencapai impian lebih cepat.
- Mengalahkan rasa takut.
- Percaya diri dalam 3 detik.
- Cara cepat bebas finansial tanpa buka usaha.
- Bangkit dari kebangkrutan
- Mendongkrak omset usaha miliaran/bln
- 20% kerja, 80% hasil

TESTIMONI

Perjalanan Bisnis saya semuanya diawali dari sini, di Ecamp.
Denni Delyandri – Owner Kek Pisang Villa
Pemenang Wirausaha Muda Mandiri 2008

Seandainya saya mampu, saya akan wajibkan semua entrepreneur untuk mengikuti Ecamp, Bukan hanya menjadi entrepreneur yang tangguh tetapi juga positif & berintegritas
Ippho Santosa – Penulis Buku Best Seller "7 Keajaiban Rezeki"

Di Ecamp saya menemukan arti & nilai sejati seorang Entrepreneur
Muhammad Rofiq – Pengusaha, Pembicara & Penulis Buku

Sebelum mengikuti Ecamp saya termasuk punya Ego yg tinggi, emosional, dan berpikir negatif. Sampai akhirnya setelah ikut ecamp, jadi jauh lebih berpikir positif, tdk hanya di sifat. Mental usaha jadi tambah gila dan jadi tidak takut bangkrut.
@WebMasterID - Social Media Strategy

Di ecamp, saya belajar menjadi orang yang selalu berkelimpahan kasih sayang. Hidup jadi lebih bermakna dan saya lebih dekat dengan keluarga.
Mulyani – Owner Dea Bakery - Malang

Ecamp bener2 training yg membuat saya ingin segera action sejak hari pertama karena disini apa2 dijelaskan scr menyeluruh..
Dr Zee...Zaidul Akbar
DokterHerbal, Pengusaha, Inspirator Sehat Islami, Penulis Buku Jurus Sehat cara Rasulullah

JAMINAN 100% Uang Kembali

Member of : ENTREPRENEUR ASSOCIATION

Info :
0819 234 999

@EcampIndonesia
Entrepreneur Camp
www.EcampIndonesia.com

Fasilitator :
Jaya Setiabudi
Ronni Waluya
dan Momentum Team

Organized by :
momentum ENTREPRENEUR MINDSET

TAKE ACTION, MAKE IT HAPPEN!

Pernah suatu saat, ada seseorang yang menyebut dirinya dengan panggilan Pak Haji, mengorder pompa senilai 75 juta rupiah dari Palembang. Dia minta barangnya dikirim dulu baru dibayar. Tapi saya tetap tak mau, kecuali dia transfer di depan. Dia sempat bilang, "Masa' Jaya *nggak* percaya sama Pak Haji *sih*?" Saya jawab, "Bukan masalah percaya atau tidak, Pak Haji, tapi ini masalah aturan yang saya buat dan contoh buat bawahan saya."

Mungkin di sisi dia pun ada keraguan terhadap saya. Beberapa hari kemudian, ia datang ke Batam menemui saya. Setelah berkunjung ke kantor saya, makan malam, dan berbincang, barulah dia percaya kepada saya. Keesokan harinya, kita sama-sama ke bank untuk mengantar dia mentransfer pembayaran ke perusahaan saya. Setelah dipastikan uang sudah masuk ke rekening perusahaan saya, barulah saya telepon karyawan saya untuk memproses pengiriman barangnya. **Lebih baik saya tegas di hari itu, daripada menanggung risiko musibah yang akan datang.**

Pernah juga ada seorang bule dengan *embel-embel* KAPTEN datang ke kantor saya dan minta sampel produk, tapi dia *maksa* meminta 1 dus.

Hai, nama saya Kapten Claiton, saya dari perusahaan perkapalan. Saya perlu kacamata safety.
(*tentu dengan bahasa Inggris yaa..*)

Yang seperti ini?

Ya, berapa harganya?

S$ 5,5 per biji.
(di Batam terbiasa menggunakan dolar Singapura)

Saya perlu 1 dus contoh.

Hah? Buat apa?

Saya mau tunjukkan ke klien saya, berapa besar dusnya.

Kalau gitu saya kasih dusnya.

Bukan gitu, dia juga mau tahu berapa banyak isinya per dus.

Oh, bilang saja 24 biji.

Ya ya, tapi saya harus menunjukkan beserta isinya.

1 biji saya bisa kasih, selebihnya Anda harus bayar, oke?!

(red: emang gue segoblok itukah, mau ente tipu *PLAKK*)

Intinya: Jangan terpengaruh oleh *embel-embel* seperti pangkat, gelar, dan lainnya saat berbisnis, apalagi belum jelas kebenarannya.

Di posisi sebaliknya jika kita adalah pembeli, berhati-hatilah saat harus melakukan pembayaran di muka. Meski ada kuitansi atau surat perjanjian? → masuk ke pasal perdata yang semakin panjang prosesnya. Lebih baik mintalah **cek mundur**, tapi dengan batasan tertentu. Jika jumlahnya besar, gunakan L/C, bank garansi.

***Tips* menghadapi pembayar cek kosong**

- Jika diberi cek yang kosong saat dicairkan, bisa minta penolakan di hari itu juga.
- Esoknya, lakukan usaha pencairan kedua. Jika masih kosong, minta penolakan kedua.
- Esoknya (hari ke-3), lakukan hal serupa. Jika tetap masih kosong, minta penolakan ketiga, maka rekening si pembayar akan dimasukkan dalam daftar hitam.
- Selanjutnya, lakukan pelaporan ke polisi, atas dasar pasal penipuan.
- Biarkan polisi melakukan penyidikan. Biasanya si pembayar akan meminta damai (jika belum kabur).
- Saat nego damai, jangan mau duitnya dicicil!! Karena akan tergeser ke perdata lagi, jika tak dilunasi. Waspadalah!
- Jika benar tak punya duit, tapi niat berdamai, minta saja aset yang ia miliki.
- Pastikan duit di tangan Anda, barulah Anda tanda tangan surat damai dan pencabutan pengaduan.

Boleh saja Anda percaya, tapi kebanyakan orang memiliki '**Angka Kejujuran**'. Berapa angka dia? 10 juta, masih jujur. 100 juta, masih jujur. 1 Miliar? Pikir-pikir dulu *yee*, *hehe*. Mungkin ia jujur, tapi jika terdesak? Ibu sakit, sepupu masuk sekolah, pacar kalah judi, sampai kucing tetangga bunting pun dijadikan alasan.

> "Tidak mungkin jika kita tak memercayai orang, tapi janganlah percaya 100%, kecuali kita siap kehilangan."

KECOLONGAN

Kecolongan di sini lebih tertuju ke orang dalam, baik karyawan ataupun *partner*. Tahun 2005, saat mengaudit keuangan perusahaan, saya melihat **laporan keuangan dengan KAS yang cukup besar**. Seharusnya, uang kas di tangan tak boleh dalam jumlah besar (dibatasi), sisanya disetor di bank. *Nah*, ini *kok* gede banget. Saat saya audit dan minta ditunjukkan duitnya, ternyata duitnya sudah tidak ada. Ke mana? Yang jelas tidak di tangan si kasir. Terus? Secara laporan, duit itu ada di tangan 4 orang *salesman* saya. Kemudian saya panggil mereka berempat. *Dengg dengg*... *Kok* bisa duit itu di tangan mereka? Mereka beralasan, uang itu untuk belanja *spare part* di *supplier* secara C.O.D (*Cash on Delivery*). Terus, karena *spare part*-nya belum datang, jadi belum dibayar. *Lha* duitnya? Udah terpakai untuk urusan pribadi.

Alasannya beragam mulai dari pulang kampung, keluarga sakit, sampai foya-foya. Anehnya, ada yang pegang dolar Singapura, dipakai juga. Jelas sengaja *kan*? Karena pasti perlu tukar ke rupiah untuk menggunakannya. Apa reaksi saya? Setelah mendengar alasan-alasan mereka, saya maafkan, tapi saya tak bisa membiarkan mereka tetap bekerja. Saya katakan, *"Aku juga minta maaf, kemasin aja barang-barangmu. Ini hari terakhirmu. Serahkan kerjaanmu ke si B."*

Lalu duitnya? Saya bilang, *"... Aku kasih waktu 2 minggu untuk balikin, kalau nggak aku lapor polisi. Maafin aku yaa..." *peluk**

Itu kalau sudah kejadian. Jika belum, **bagaimana antisipasinya**?

- Pisahkan orang kasir dengan akunting. Jika digabung, mereka bisa memanipulasi laporan keuangan.
- Tak boleh ada duit menginap, apalagi di *salesman* yang biasanya ceroboh dan empati. Habis *deh* duit kita.
- Hindari pembelian *cash* (oleh karyawan kita), jika pun harus, batasi atau lebih aman lakukan transfer.

Ribut dengan Mitra Pemegang Saham

Duit sering menjadi pemicu keributan, apa pun alasan di mulut. Saat membuka bisnis, bisa jadi Anda berdua sahabat karib. Anda merasa sudah akrab satu sama lain, dan mencoba peruntungan berbisnis bersama dengan harapan bisa sukses bersama pula. Namun, justru **kesetaraan itu yang sering kali berbuntut keributan**, karena tak ada hierarki *respect*. Secara tak langsung kesetaraan itu akan menyebabkan *mismanage* dalam tim. Kecuali Anda berdua memiliki kedewasaan berpikir dan saling memahami kekurangan masing-masing. Saat tak bicara bisnis, mungkin Anda berdua sahabat baik. Tapi begitu bisnis bersama, *ehh* ribut melulu.

Kalau tak ada kejelasan **SIAPA JENDERAL yang memutuskan**, selain ribut, karyawan juga bingung. Biasanya, saat perusahaan dalam kondisi untung atau awal, semua mau memimpin. Begitu rugi, biasanya saling lepas tangan, bahkan ambil aset cari selamat. Meski hal ini tak secara langsung menyebabkan kebangkrutan, tapi inilah awal hilangnya loyalitas karyawan.

Tentukan siapa jenderalnya, fokuslah pada tujuan, bukan peran atau ego pengakuan. Bisnis ber-*partner* ibarat beristri, harus mau kompromi, bukan memaksakan pendapat sepihak. Seorang pemimpin yang baik, pastilah seorang anggota tim yang baik pula.

"Good Leader is a good team player."

SIAPA YANG RUGI?

Salah seorang peserta ECamp *curhat* kepada saya tentang rekan bisnisnya. Dia merasa kecewa karena rekan bisnisnya yang semula berjanji akan berjuang bersama, di tengah jalan menjadi pasif. Ia merasa rugi karena ia telah bekerja jauh lebih keras dibanding rekannya. Ia bangun di pagi hari, berjuang mencari pelanggan, melobi *supplier* untuk memberikan utangan barang, sampai mengantar dan mengangkat barang pun ia yang melakukannya. Tapi di ujung-ujungnya, rekannya mendapatkan bagi hasil yang sama dengan dirinya. Dengan muka merah ia berkata, "Sungguh tidak adil... Harusnya aku mendapat lebih besar bagi hasilnya dari dia, bahkan bisa seluruhnya. *Toh* dia tidak melakukan apa pun!".

Setelah ia usai menumpahkan *unek-unek*nya, saya pun berkata, "**Seharusnya kawan Anda yang rugi *donk*!**" Kemudian ia bertanya, "Rugi apanya? *Wong* dia *nggak* kerja apa-apa *kok* dapat bagian sama dengan saya?!" Terus saya sambung pembicaraan saya, "Coba renungkan, apa yang Anda dapatkan sebenarnya jauh lebih besar daripada kawan Anda. Saat Anda menjalankan usaha itu, Anda telah **melatih diri Anda** menjadi lebih terampil. Anda juga telah **membuka jaringan bisnis** yang tadinya tidak ada. Tanpa sengaja Anda pun telah **membangun reputasi** Anda di dunia usaha. Bukankah **keterampilan, kredibilitas, dan jaringan** adalah modal utama dalam menjalankan usaha? Jadi sebenarnya kawan Anda yang rugi, karena hanya mendapatkan uangnya saja!"

"Sungguh tidak ada yang sia-sia setiap kejadian pada diri kita, asalkan kita mampu mengambil makna positifnya..."

Menyalahkan orang lain tanpa memperbaiki kualitas diri sendiri akan membuat Anda mengulangi pola kegagalan terus-menerus. Tertipu lagi, tertipu lagi... Atau mungkin berikrar, "Aku berjanji tak akan ber-*partner* dengan siapa pun!" Boleh saja, itu pilihan bagi Anda yang tak mau bertumbuh.

Ingat: Segala sesuatu, ada ilmunya!

Untuk mengantisipasi faktor orang lain, selain merekrut tim atau *partner* dengan benar, Anda sendiri harus melatih diri Anda menjadi seorang pemimpin yang bijak, atau setidaknya efektif. Saya pribadi menilai, menjadi seorang pengusaha lebih dari sekadar mengejar kekayaan, tapi suatu perjalanan pembelajaran seumur hidup. Sungguh tak mudah menjadi pemimpin yang bijak. Hanya saja, kita tak dihadapkan oleh suatu pilihan kecuali harus bertumbuh atau bisnis kita akan terpuruk.

Merekrut Karyawan yang Bagus dan Tepat

Ada 2 kriteria dalam merekrut karyawan atau tim, yaitu:
BAGUS; secara *attitude*
TEPAT; secara posisi
Apa yang akan saya paparkan berikut adalah hasil dari pembelajaran saya, sebagian dari buku dan *training*, selebihnya dari pengalaman saya di lapangan.

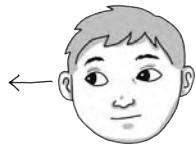
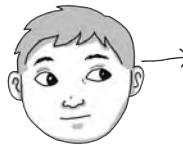
Ingat: saya tidak akan memperdebatkan metode yang saya ungkapkan ini secara *science*! Apa yang saya dapatkan adalah dari pengamatan POLA! Yang terbaik adalah jika Anda menyerahkan perekrutan pada seorang psikolog profesional dan kemudian Anda yang membuat keputusan akhir.

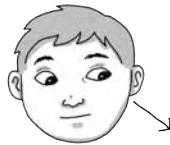
Orang yang BAGUS

Orang yang bagus adalah penilaian secara *attitude*. Dalam buku *Good to Great* (Jim Collins) dikatakan: "*First WHO then What*." Maknanya adalah merekrut orang yang 'bagus' sejak awal adalah utama, baru kemudian dipikirkan mau dibawa ke mana...

Orang yang bagus tak perlu dimotivasi berlebihan, cukup diarahkan dan dididik. Orang yang jelek (lawan bagus, bingung pilih istilahnya), akan merepotkan kita dalam memotivasi dan mengontrolnya. Deskripsi

orang yang bagus adalah penilaian secara *attitude*: jujur (tersulit buktinya), etos kerja tinggi, tulus, dan lainnya. Saran terbaik saya untuk mendapatkan orang yang BAGUS adalah dari referensi orang yang tepercaya! Tapi, bukan berarti harus selalu yang masih berhubungan darah (saudara).

Bagaimanapun kondisinya, integritas seseorang teruji dengan **waktu dan kejadian**. Jadi, ada baiknya berikan mereka yang 'pahit-pahit' saat masih *training*. Dalam hal memilih orang yang bagus, saya masih banyak menggunakan kemampuan bawah sadar atau intuisi. Tapi, tidak semua orang bisa tentunya. Namun, ada dua metode untuk menguji kejujuran seseorang, yaitu dengan teknik petunjuk bola mata dan KALIBRASI. Caranya?

Petunjuk Bola Mata

membangun gambar-gambar

mengingat gambar-gambar

membangun suara-suara

mengingat suara-suara

perasaan/perabaan

dialog internal

Siapkan beberapa pertanyaan (dari data pribadi surat lamaran mereka), yang jelas Anda ketahui jawabnya. Misalnya: kuliah, asal, usia, dan sebagainya. Tanyakan setidaknya tiga dari pertanyaan tersebut. Misalnya, "Anda dulu kuliah di mana?" Perhatikan gerakan bola matanya. Umumnya, orang akan melirik ke kiri untuk mengingat. Jika ternyata dia melirik ke kanan, artinya kalibrasi 'akses memori'-nya adalah kanan (sering kasusnya kidal). Jika ia melirik ke kiri, berarti itu normal. Tanyakan beberapa pertanyaan untuk memastikan kebenaran pengamatan Anda. REKAM bahasa tubuhnya di ingatan bawah sadar Anda sebagai **tanda MEMORI** orang tersebut.

Kemudian tanyakan pertanyaan-pertanyaan yang sifatnya imajinatif, misalnya, "Apa target-target Anda 5 tahun yang akan datang?" Amati pola mata juga wajahnya. Umumnya, orang akan melirik ke kanan. Namun, jika ia melirik ke kiri, artinya dia pengecualian. Rekam lagi hasil pengamatan itu di ingatan bawah sadar Anda sebagai **tanda IMAJINASI**.

Nah, sekarang saatnya Anda boleh menanyakan pertanyaan-pertanyaan yang belum Anda ketahui jawabannya. Misalnya, "Berapa penghasilan Anda sebelumnya?" Jika ternyata dia menjawab dengan bahasa tubuh, terutama mata, yang menandakan **tanda IMAJINASI** (misalnya, melirik ke kanan)... Artinya, dia berbohong!!! Simpel kan?! Bagaimanapun, waktu yang akan menguji integritas seseorang. Hal yang terpenting adalah sistem kontrol dan KPI (Key Performance Indicator) tetap harus difungsikan.

ORANG YANG TEPAT

Orang yang tepat adalah penilaian berdasarkan talenta atau kecenderungan karakter yang ia miliki. Ingat: orang yang tepat bukanlah *superman* yang serbabisa atau multitalenta, tapi orang yang punya **1 talenta pada tempat yang tepat**. *"The right man on the right place"*, masih berlaku *kan*? Jika *attitude*-nya bagus, saatnya mencari tempat yang tepat.

Jangan berpikir untuk memoles kekurangan seseorang, capek tenaga, capek pikiran. Lebih baik **fokus pada kelebihannya dan tempatkan di posisinya.** Untuk mencari seseorang di posisi yang tepat, saya masih menggunakan *testing* DISC atau modelnya Florence Liteaur, ***Personality Plus***. Ringkasnya ada 4 macam kepribadian:

SANGUINIS (CERIA)	KOLERIS (KUAT)	MELANKOLIS (SEMPURNA)	PLEGMATIS (DAMAI)
• Dominan Otak KANAN • *Do then think* • Bicara, bertindak, jalan lebih cepat dibanding rata-rata • Bagian Luar		• Dominan Otak KIRI • *Think then Do* • Bicara, bertindak, jalan lebih lambat dibanding rata-rata • Bagian dalam	
• Tertawa lebar • Pelupa • Berantakan	• Intonasi menekan • Tatapan mata tajam • To the poin	• Kalimat tertata rapi • Cenderung Pendiam • Teliti	• Senyum polos • Pendengar yang baik • Empati Tinggi
SALES	MANDOR PEMIMPIN	KASIR AKUNTING QC	ADMIN PRODUKSI PR

Sanguin dan Koleris disebut orang KANAN karena cenderung dominan otak kanan. Melankolis dan Plegmatis adalah orang KIRI karena cenderung dominan otak kiri.

Ciri-ciri Orang Kanan:

- *Do then Think* (cenderung *action* baru berpikir).
- Bicara lebih cepat dibanding rata-rata.
- Komunikatif, dinamis; cocok untuk PR, *sales*.
- Cenderung cocok untuk kerja di LUAR ruangan.

Ciri-ciri Orang Kiri:

- *Think then Do* (cenderung berpikir baru *action*).
- Bicara lebih lambat dibanding rata-rata.
- Administratif, stabil, cocok untuk akunting, kasir, produksi.
- Cenderung cocok di dalam ruangan.

TAMBAHAN-TAMBAHAN:

Pertanyaan *filtering*: *"Kebetulan ada dua posisi yang kita cari, bagian luar (sales) dan bagian dalam (admin atau accounting), pilih mana?"* Jika kita mencari 'orang dalam', ternyata dia memilih 'bagian luar', lebih baik tidak diterima. Begitu juga sebaliknya.

Surat lamaran: rata-rata orang *sales* kurang rapi dan teliti. Pengetikan surat lamaran mereka ada saja yang salah, spasi dan tabulasi sering tidak beraturan. Sedangkan orang *accounting* dan kasir haruslah orang yang teliti! Jadi, pengetikan mereka (hampir) tidak ada cacatnya.

Tes empati: jatuhkan pena di hadapan pelamar. Jika ia refleks mengambil dengan cepat, berarti empatinya tinggi, sangat cocok untuk CS (*customer service*), PR (*public relation*), atau *Sales*. Sebaliknya, tipe tersebut, TIDAK COCOK untuk menjadi KASIR! *Kok* bisa? Jika kasir empatinya tinggi, uang tak aman di tangannya. Melihat orang kena musibah, bisa-bisa ia memberikan uang perusahaan, gawat!

Bentuk wajah: untuk bagian CS, *waiter* atau bagian depan yang bertatapan langsung dengan pelanggan, cari yang wajahnya cenderung bulat atau oval, bukan wajah kaku atau kotak. Sebab, wajah bulat dan oval diasosiasikan sebagai 'wajah bayi'. Tentu saja dengan tambahan: senyum dan keramahan alami. Jika Anda masih berpikir, "Cocok *nggak* ya untuk *waiter*?" Artinya dia *nggak* cocok...! Harusnya sekali lihat, Anda sudah *sreg* dengan keramahannya! Ingat! Bukan

berarti orang yang berwajah ‘kotak’ tidak baik *lho*, tapi tidak tepat ditempatkan di bagian depan.

Semua tes di atas tentu saja tak mengindahkan latar belakang pendidikan yang relevan, apalagi bagian seperti *accounting* dan teknik. Dan, sekali lagi, apa yang saya *share* di atas adalah berdasarkan pengalaman saya dalam merekrut tim.

MEMIMPIN DENGAN 3 HATI

Keberhasilan suatu tim, selain ditentukan oleh perekrutan karyawan yang benar, juga ditentukan dari bagaimana andil pemimpinnya. Sebagai pemimpin suatu perusahaan, dibutuhkan “pemimpin dengan 3 HATI”, agar pegawai dapat memiliki sikap **loyalitas dan totalitas** yang tinggi.

Jadi apa objektifnya?

1. Menumbuhkan budaya perusahaan.
2. Memastikan sistem berjalan tanpa kita.
3. Membangun loyalitas.

Pada tahun 1999, saat saya memulai usaha dan memiliki seorang karyawan, saya yang koleris-melankolis, melempar *tip-ex* ke staf saya bernama Siti Yani, sambil berucap, “Goblok...!” Malamnya, saya bertanya kepada diri saya sendiri, “Jaya, pantaskah orang seperti kamu ini menjadi pemimpin?” Keraguan saya muncul karena saya merasa berlaku kurang pantas pada karyawan. Saya menyesal dan belajar untuk tidak mengulangi kesalahan.

Perbedaan yang mendasar antara Manajer dan Pemimpin adalah:

Manajer **DIANGKAT**, Pemimpin **DIAKUI**...
Manajer **DITAKUTI**, Pemimpin **DIIKUTI**...

LET'S START... MEMIMPIN DENGAN 3 HATI...

Memimpin dengan HATI

Bagaimana menularkan budaya perusahaan? Caranya, dengan memberi contoh. Memimpin itu dengan contoh, bukan sekadar perintah. Mulailah dari diri sendiri. Jangan bicara kedisiplinan, jika kita tidak disiplin. Jangan bicara bagaimana menjadi tim yang baik, jika kita juga tidak mau dipimpin. "*Willing to do a dirty work*", itu kuncinya. Bersihkan toilet Anda, sampai tim Anda sungkan melihatnya. Tapi, lakukan dengan ikhlas! Angkatlah barang-barang yang berat, kotor, tanpa canggung. Datang paling awal, pulang paling akhir. Tidak bersikap *bossy*, tapi lakukan bersama-sama. Terutama saat awal-awal Anda membangun usaha, hingga menemukan penerus Anda.

Sebelum mengajarkan S.O.P., tekankan pada tujuan, KENAPA harus begini atau begitu! Merekrut orang yang benar adalah kuncinya! Orang yang benar, tidak perlu pahatan, cukup polesan.

3 langkah delegasi:
Saya lakukan, Anda melihat.
Anda lakukan, saya melihat.
Anda lakukan, saya tidak melihat.

Adakalanya mereka tidak lakukan yang seharusnya, meski sudah dilatih. Tanyalah apa yang menjadi penyebabnya. Inilah fungsi ***coaching***! Temukan jabawannya dan ubah polanya. Ajak mereka mengerti "**Mengapa harus seperti ini?**", bukan sekadar "Seharusnya seperti ini!" **Tunjukkan bahwa HATI Anda di situ**. Jika Anda mengajarkan tanpa hati, yang ada hanya instruksi yang dipatuhi, bukan kesadaran diri...

Bagaimana melahirkan tim *player* yang bisa diandalkan? "*Good leader is a good tim player*." Ajarkan demokrasi yang benar, bukan sekadar *voting*. Tim berhak memberi saran, *leader* yang memutuskan. Mustahil membuat keputusan yang menyenangkan semua pihak, benar atau salah itu baru ketahuan setelah ada hasilnya.

Sesekali bertukarlah peran dengan bawahan, biarkan ia memimpin dan Anda mengikuti. Tunjukkan bahwa Anda juga tim yang **patuh dan andal**! Biarkan mereka membuat kesalahan; asalkan tidak fatal, biarkan. *Toh* saat Anda memimpin juga tidak 100% benar! Yang penting, lakukan evaluasi setelah berbuat kesalahan, '***ngepel***' dan jangan terpeleset di tempat yang sama. Pengertian Anda adalah poin di hati mereka.

Ingat: Gunakan indikator penilaian untuk mengukur benar atau salah dalam suatu tugas, bukan sekadar "Menurut saya…"!

Kunci dari budaya, ada di hati. Tanpa hati, energi tidak terasa… seperti bercinta tanpa cinta… *Ups*! Makna 'BUDAYA' dibangun dengan waktu, bukan buru-buru. Diajarkan satu-satu, bukan langsung seribu.

Memimpin dengan HATI-HATI

Memimpin dengan HATI-HATI itu tegas bukan sadis, membuat alat antisalah, dan menegakkan aturan-aturan. Sistem dibuat untuk mengeliminasi kesalahan, agar perusahaan dapat berjalan semestinya tanpa kita. Namun, tidak ada kata sempurna, yang ada hanya menyempurnakan. Saat terjadi kesalahan lagi, saatnya menyempurnakan sistem. Istilah Jepangnya adalah "POKAYOKE" atau mencegah kesalahan. Sempurnakan dengan semangat *KAIZEN* atau **perbaikan terus-menerus**.

Setiap kesalahan yang dibuat karena melanggar aturan, harus diberikan hukuman. Tapi, jangan lakukan dengan hati (benci), cukup karena aturan. Kontrol sistem yang baik dapat mengeliminasi kebocoran, bukan menghilangkan 100%!

Contoh: Untuk menghindarkan kebocoran uang, pisahkan kasir dengan *accounting*, uang tidak boleh menginap di karyawan. Namun... jika *toh* masih bocor juga, saatnya menegakkan KEADILAN, tanpa kebencian. Pecat dengan baik-baik dan minta maaflah. Uangnya? Kasih waktu 1-2 minggu untuk dikembalikan atau laporkan ke pihak yang berwajib. Katakan itu dengan tenang, bukan emosi! Tegas bukan sadis! Jika Anda menoleransi ketidakjujuran, Anda sama seperti membiarkan virus bertumbuh di organisasi Anda!

Setelah itu, evaluasi lagi, kenapa *kok* masih bisa bocor? Saatnya menyempurnakan revisi S.O.P. Jadilah pemimpin yang bukan sekadar memimpin dengan HATI, tapi juga yang memimpin dengan HATI-HATI.

3 HATI-HATI, mereka juga punya HATI

Cara menumbuhkan loyalitas di organisasi adalah dengan menyentuh hati dengan hati. "***Rocker* juga manusia, punya rasa punya hati...**" Mereka bukan robot yang hanya mengerjakan tugas. Sebelum menuntut mereka untuk loyal kepada Anda, tanyakan dulu, "Apa yang sudah Anda tanam di HATI mereka?" Bukan sekadar gaji saja! Kunci menumbuhkan loyalitas adalah memanusiakan manusia! Anggap mereka seperti saudara, bahkan anak-anak kita.

Di perusahaan saya, ada aturan: WAJIB mengenal detail 1 level di bawahnya! Manajer harus mengenal detail supervisornya. Supervisor harus mengenal detail stafnya dan seterusnya. Kenal detail artinya: pernah singgah di rumahnya, kenal pasangannya, anak dan kondisinya, jika mungkin masalah yang sedang dihadapinya. Bagaimanapun, masalah pribadi mereka sedikit banyak akan memengaruhi kinerja mereka. Risiko menjadi pemimpin adalah juga menjadi **tong sampah** mereka. Jika mereka *share* masalah pribadi mereka kepada Anda, di situlah hati dan hati berjumpa. Ikatan emosi dimulai. Tapi tetap HATI-HATI!

Magic moment...

Bukan hal-hal besar yang membuat mereka loyal kepada Anda, tapi hal-hal kecil yang dilakukan pada saat yang tepat. Hanya saja Anda tak akan tahu, kapan waktu yang 'tepat' itu. Sekali Anda menyentuh hati mereka, Anda akan mendapat janji setianya. Berikut latihan-latihannya...

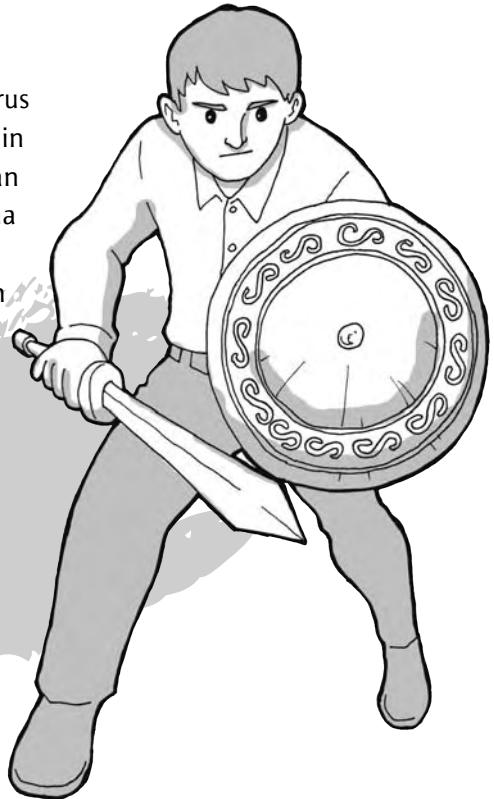
- Berikan apresiasi kejutan atas prestasi mereka.
- Bonus tidak terduga lebih *powerful* dibanding yang dijanjikan.
- Sesekali datanglah ke rumah mereka di malam hari, dengan membawa roti atau buah tangan. Jangan bicara kerjaan, sekadar "*say hi*" dan pulanglah.
- Empatilah! Jika melihat mimik muka mereka sedang kusut, datangi dan ajaklah bicara (bukan interogasi) dari hati ke hati. Kadang mereka hanya perlu teman bicara. Tapi jangan kebablasan *yaa*...
- Saat terbaik memberikan 'bantuan', baik uang, tenaga, atau pemikiran adalah saat mereka membutuhkan. Jangan terlalu berhitung terhadap apa yang sudah mereka berikan pada perusahaan. Anggap saja beramal, berikan dengan ketulusan.
- Seperti orangtua kepada anaknya, jika kesalahan mereka masih termaafkan, maafkanlah. Tapi jika Anda yang berbuat salah, janganlah gengsi untuk meminta maaf. Karena di situlah Anda akan disegani. "Mas J, tapi kalau kita terlalu baik, mereka akan *ngelunjak*!" → **Adakalanya kita baik, adakalanya kita TEGAS!**
- *Oh ya*... **Jangan bayar mereka di bawah ANGKA KEBUTUHAN mereka!** Karena pasti mereka akan maling: waktu, fasilitas, barang, atau uang.
- Libatkan emosi mereka dalam menjalankan pekerjaan, bukan sekadar menunggu gajian. Ajarkan nilai-nilai, biarkan jiwa mereka juga bertumbuh.

Sudah cukup sampai di sini, saya takut takabur dan seolah menggurui... Karena saya juga belum pantas disebut pemimpin yang bijak. Apa yang saya *share*, semoga juga menjadi afirmasi bagi saya untuk menjadi pemimpin yang **dicintai dan ditunggu-tunggu**, **bukan ditakuti...**

TAK TERDUGA

Penyakit pengusaha pemula adalah terlalu agresif dalam mengembangkan bisnisnya, hingga tak memiliki tabungan. Tiap sen keuntungan dijadikan penambahan modal atau ekspansi ke usaha lainnya. Tentu saja itu lebih baik daripada difoya-foyakan. Itu juga tidak salah, karena memang seperti itu polanya. Tapi persoalannya, dari mana lagi dapat tambahan modal kalau tak punya simpanan uang?

Ada 4 sebab pengusaha kekurangan modal:

1. Ketipu
2. Rugi operasional
3. Piutang macet
4. Pertumbuhan melebihi profit

Jika perusahaan Anda termasuk yang keempat, bersyukurlah, artinya perusahaan Anda supersehat. Tinggal bagaimana cari modalnya. Biasanya kalau pertumbuhan 'terlalu' pesat, justru pengusaha sadar bahwa dia membutuhkan pemodal luar. Entah mau menggunakan investor perorangan, institusi, atau perbankan, dia cenderung tak menggunakan uangnya pribadi. Hal ini akan membentuk *mindset* sinergi untuk mendapatkan yang lebih besar. Kebanyakan yang terjadi, karena *nggak* mau *ribet* dengan pihak ketiga, maka mereka memutuskan untuk memutarkan modal hanya dari keuntungan. Bisnisnya pun bertumbuh, meski tak begitu pesat, karena keterbatasan modal. Yang penting aman.

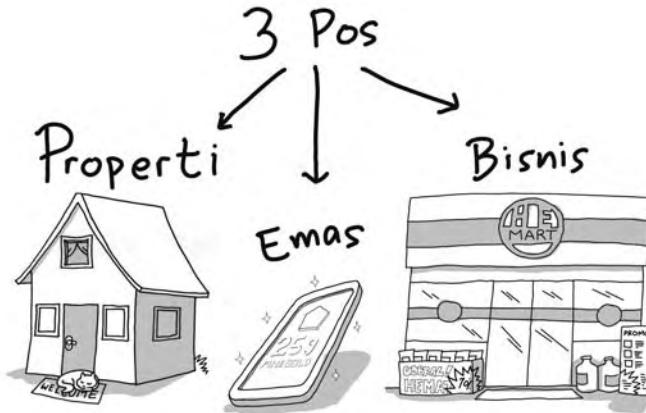
BELUM SELESAI...

Kasus kedua, perusahaan bertumbuh terus dan semakin pesat tiap tahunnya. Selain keuntungan, ditambah juga pinjaman bank dengan mata uang dolar (karena bunganya murah). Belum selesai...

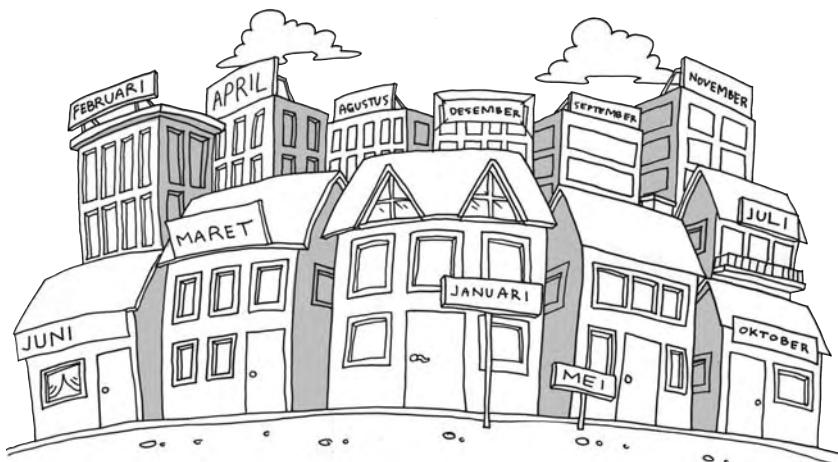
Atau, karena habis ikut pelatihan dan 'cakra' pengusahanya terbuka, langsung apa saja mau dicaplok. Setiap keuntungan pokoknya buat ekspansi usaha, *zero saving*, *zero investment*. Belum selesai...

Hingga suatu saat *deng..deng...* Krisis melanda, rupiah *drop*, daya beli berkurang, utang dolar membengkak. Sementara itu, penerimaan dalam rupiah makin menipis. Di situlah baru terasa, *ehh* **LUMBUNG**-nya kosong. **Karena sibuk membeli pedang,**

kita lupa membeli perisai. Kita memborong **tank**, tapi kita lupa membangun **benteng** dan **lumbung**. Kita hanya fokus menyerang, tanpa memikirkan bagaimana bertahan jika terjadi serangan tak terduga. **Bangkrut** ***deh***..

Teringat pepatah "***Save a penny a day for a rainy day***", menabung untuk masa berkabung. Tentu menabung jangan disalahartikan dengan menyimpan uang di bank. Justru itu berisiko, tergerus inflasi. Kalau mau amannya, tabunglah dalam bentuk properti (yang berprospek dan luas tanahnya) dan emas. Emas tidak membuat kita kaya, tapi membuat tetap kaya.

Jika duit berlebih lagi, investasikan ke bisnis yang sudah *auto pilot*, seperti *Franchise* (bukan abal-abal). Kenapa *nggak* investasi semua di bisnis sendiri, *kan return*-nya lebih besar? Ya lebih besar kalau kita sehat dan perusahaan sehat. Kalau kita sakit, perusahaan belum tersistem, perusahaan akan ikut sakit juga.

Fakta: Sungguh Tak Mudah Membuat Sistem!

Jika keuntungan dari bisnis kita disisihkan untuk investasi ulang ke beberapa sektor, maka kita membangun **benteng dan lumbung**. Bagaimana dengan asuransi? Lepas dari perbedaan hukum agama, saya memilih membeli asuransi sebagai proteksi (pertanggungan jiwa, perawatan saat sakit, dan kerugian bencana), bukan sebagai investasi.

3 Pos Investasi yang Dianjurkan:

1. **Properti**, terutama dengan tanah besar yang berprospek; sifatnya tidak mudah dicairkan (*non-liquid*), tapi kecenderungan naik terus, karena keterbatasan.
2. **Emas**; mudah dicairkan, tapi fluktuasi.
3. **Bisnis yang** ***autopilot***; mendapatkan penghasilan pasif tiap bulannya.

PROPERTI PRODUKTIF

Investasi properti yang terbaik adalah yang belinya *nggak* pakai duit, bahkan bisa dapat duit, kemudian yang *nyicil* orang lain. Maunya...! Tak perlu menjadi orang pandai untuk investasi dalam properti. Gampangnya seperti ini: Anda memiliki 13 rumah, satu dipakai sendiri, 12 yang lain diberi nama: rumah Januari, Februari, Maret, hingga Desember. Tiap bulan dapat setoran. *Sedaaap*...!

Properti sebagai pengaman bisnis

Perlu dipahami dahulu bahwa properti yang bisa digunakan sebagai agunan (jaminan utang bisnis di bank) adalah yang ada bangunannya. Tentu saja bukan bangunan liar, tapi bangunan yang bisa dibuktikan keabsahannya, yaitu dari surat-surat IMB (Izin Mendirikan Bangunan) dan PBB (Pajak Bumi dan Bangunan). Tanah hanya bisa dijadikan sebagai agunan pendamping, setelah agunan pertama, yaitu rumah. Semisal Anda memiliki rumah dan tanah, maka agunan untuk permodalan usaha Anda yang pertama haruslah rumah Anda. Kalau kurang, baru dimasukkan tanah Anda sebagai agunan.

Biar nyambung pembicaraan kita tentang investasi properti, silakan baca ulang "**Beli Rumah Dapat Duit**" di buku pertama saya ***The Power of Kepepet***. Saya sudah jelaskan bagaimana mendapatkan properti yang memiliki nilai ekonomi yang baik sebagai agunan. Intinya, carilah properti yang dijual murah, setidaknya 20% di bawah nilai apraisal bank. Jadi saat beli properti tersebut, bisa tanpa duit alias *down payment* (DP). Kalaupun duit Anda melimpah dan akan membeli secara tunai, *nggak* ada salahnya juga meminta bantuan tim apraisal dan tetap mengikuti kaidah minimal 20% lebih murah atau seharga 80% dari nilai apraisalnya.

Kenapa kaidah itu sangat penting? Jika Anda berniat membeli properti sebagai investasi, bukan rumah tinggal, maka nantinya properti itu yang akan berfungsi sebagai BENTENG bisnis Anda saat membutuhkan pendanaan. Bagaimana benteng tersebut bisa melindungi jika belinya sudah ketinggian? *Yuk* kita simak ilustrasi di samping ini...

BELI RUMAH PAKAI DP

Awal Beli	2 tahun kemudian
Jual : 1 M	
Apraisal: 1 M	1,21 M
80%	80%
------------------------	-----------------------
Plafon : 800 jt	968 jt
	(800 – 100) jt
Dp : 200 jt	-----------------------
Biaya2 : 50 jt	168 jt

Total Dp: 250 jt	
	Impas aja belum

Kasus A, Beli Pakai DP

Harga jual rumah	: 1 M	DP	: 200 juta
Apraisal bank	: 1 M	Admin, provisi, dll	: 50 juta
Pinjaman 80%	: 800 juta		

Asumsi kenaikan 10% per tahun. Jika 2 tahun mendatang Anda memerlukan penambahan modal, maka nilai apraisal 2 tahun lagi adalah 1 M x 1,1 x 1,1 = 1,21 M x 80% à nilai pinjaman max 968 juta rupiah. Anggap saja selama 2 tahun, pinjaman pokok Anda berkurang 100 juta rupiah, maka penambahan dana yang bisa Anda dapatkan adalah 968-700 = 168 juta rupiah à Seolah lumayan *kan*? Tapi ingat, saat pertama Anda beli, Anda telah mengeluarkan duit sebesar 250 juta rupiah. Artinya, impas saja belum.

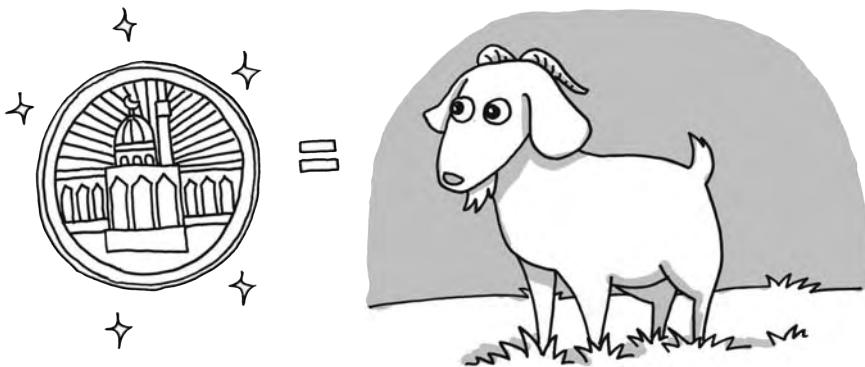
BELI RUMAH TANPA DP

Awal Beli	2 tahun kemudian
Jual : 750jt	
Apraisal: 1 M	1,21 M
80%	80%
------------------------	------------------------
Plafon : 800 jt	968 jt
	(800 – 100) jt
Dp : 0	------------------------
Biaya2 : 50 jt	168 jt

Total Dp: 0	
	Ini baru untung

Kasus B, Beli Tanpa DP

Harga jual rumah	: 750 juta	DP	: 0
Apraisal bank	: 1M	Admin, provisi, dll	: 50 Juta
Pinjaman 80%	: 800 juta		

Beda dengan kasus B, karena saat membeli Anda tak menggunakan duit sepersen pun, maka pada 2 tahun yang akan datang, penambahan modal 168 juta rupiah itu adalah kelebihan duit dari kenaikan nilai properti yang bisa Anda gunakan untuk penambahan modal.

Tapi perlu diingat, pinjamlah saat Anda membutuhkan, terutama saat bisnis dalam kondisi untung.

Tips Investasi Properti:

- Cari properti yang bisa digunakan (produktif), baik untuk usaha, disewakan, atau ditinggali.
- Diutamakan properti *seken* atau mendapat diskon besar dari developer.
- Harga jual setidaknya 25 % lebih murah dari nilai apraisal. Hal ini juga sebagai patokan posisi tawar Anda.
- Jika KPR, minimum nilai kelebihan pinjaman (*cashback*) dapat untuk menutupi biaya provisi, administrasi, legal, asuransi, dan lainnya. Jadi tak perlu mengeluarkan duit, kecuali untuk materai.
- Lakukan perbandingan setidaknya di 2 bank, agar dapat memilih penawaran yang terbaik.
- Cek NJOP (di PBB) 2–3 tahun terakhir, adakah kenaikan? Jika stagnan begitu-begitu saja, tak baik untuk nilai agunan nantinya.
- Cek di lapangan, berapa persen rata-rata kenaikan harga tanah di sana. Ingat: tanah ya, bukan bangunan.
- Belilah properti yang strategis dan kelebihan tanahnya besar. Tanah naik terus, bangunan terdepresiasi (menyusut nilainya).

Investasi Emas Fisik

Sebenarnya, selain emas, yang disarankan adalah aset kertas seperti saham, reksadana, obligasi, dan lain-lain. Tapi bagi orang yang masih awam, hal tersebut tentu berisiko, beda dengan emas. Menurut data per lima tahunan, emas setidaknya naik 2x lipat (200%). Tapi jangan dipukul rata dengan mengartikan 20 persen per tahun. Komentar saya tentang emas lebih cenderung **mengamankan nilai uang** kita dibandingkan investasinya.

Sebagai gambaran, dinar, atau mata uang dengan nilai emas setara 4,25 gram 22 karat, dari zaman Nabi Muhammad (1400 tahun lalu) sampai sekarang tetap bisa membeli 1 ekor kambing. Atau sebaliknya, untuk membeli 1 ekor kambing, hanya diperlukan 1 dinar, dari zaman nabi sampai sekarang.

Jadi, bukan harga kambingnya yang naik, tapi nilai tukar uang kita (rupiah) yang turun.

Untuk menjaga penurunan nilai uang kita, maka tukarlah dalam bentuk emas. Hingga saat kita perlu untuk membeli aset ataupun penambahan modal, nilai simpanan kita tak menurun.

Menurut saya juga, uang depresiasi peralatan, nilai sewa, kendaraan, dan lainnya, seharusnya segera 'dikonversi' dalam bentuk emas secara berkala. Agar saat (misal) 5 tahun yang akan datang, mobil perusahaan usang, Anda tetap bisa membeli mobil yang baru. Jika tidak, biasanya terkaget dengan kenaikan harga mobil tiap tahunnya. Ingat, bukan harga mobilnya yang naik, tapi nilai uang kita yang menurun.

Tips investasi emas:

1. Belilah **emas fisik**.
2. Beli per 25–50 gram (24 karat). Mudah dicairkan, tak boros di ongkos pembuatan.
3. Simpan di *safe* deposit (sewa di bank, sekitar 400 ribu setahun).
4. Jangan terpancang kenaikan harga atau penurunan harga, karena emas bukan untuk cari untung.
5. Sisihkan uang untuk pembelian emas, serupa dengan uang tabungan Anda, minimum bulanan.

Rekomendasi untuk belajar investasi emas fisik, kunjungi www.kebunemas.com. Saya suka dengan video versi baru-nya.

"Lebih baik saya memiliki 1% saham dari 100 perusahaan, daripada 100% saham dari 1 perusahaan."
~ Sudwikatmono

Investasi Bisnis Produktif

Kata-kata di atas saya baca di majalah *SWA* pada saat saya berusia 16 tahun. Tentu pada saat itu saya masih bujangan alias belum berkeluarga. Saat saya masih *single*, tak terpikir bagi saya untuk berinvestasi di bisnis orang lain. *Ngapain* investasi di bisnis orang? Pertama, *return*-nya lebih kecil dari bisnis saya (rata-rata 2–5% yang

stabil dan aman). Kedua, bisnis sendiri masih membutuhkan modal untuk pengembangan. Ketiga, kalaupun lebih-lebih duit, buka aja bisnis baru sendiri. Wajar, masih *single*, jadi berpikir untuk diri sendiri saja...

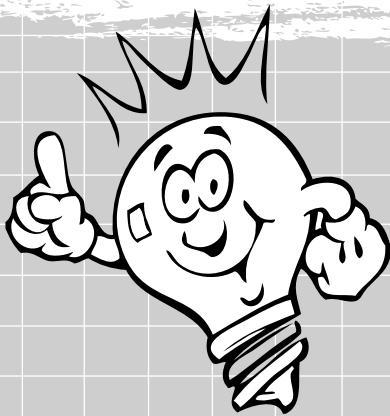
Menginjak usia lanjut (red: meski wajah tetap imut) dan sudah punya anak istri, barulah terpikir:

1. Kalau saya meninggal, apakah bisnis masih jalan?
2. Apakah keluarga saya masih bisa mendapatkan penghasilan (pasif)?

Kenapa muncul pertanyaan-pertanyaan tersebut? Saya memikirkan nasib anak-anak saya kelak di masa mendatang. Jika saya memiliki 100% saham perusahaan kita, setelah meninggal, apalagi anak-anak masih kecil, siapa yang akan menjalankan perusahaan saya? Maka dari itu, saya berprinsip tak mau memiliki 100% saham dari perusahaan saya. Sebagian saham saya berikan kepada tim saya yang **telah teruji oleh waktu, loyal, dan kompeten**. Jujur? Sudah pasti harus...! Jika mereka memiliki saham perusahaan, mereka juga akan berjuang untuk perusahaan mereka sendiri.

Tentang penghasilan pasif bisa didapat dari deviden tahunan atau bagi hasil bulanan, tergantung jenis usahanya. Jika bisnis retail, seperti *minimart*, biasanya dibagi per 3 bulanan atau bulanan. Jika keluarga yang ditinggalkan hanya bergantung dari 1 sumber penghasilan (pasif) saja, sangat riskan apabila perusahaan sedang goyah. Beda jika kita memiliki investasi bisnis di beberapa tempat, yang tentunya 'cukup' stabil.

Kata 'cukup' stabil dengan tanda kutip, karena saya menekankan bahwa tak ada bisnis atau investasi yang tak berisiko. Ingat hukumnya:

"Low Gain - Low Risk
High Gain - High Risk"

Penekanan kata '*gain*' di depan karena kebanyakan orang akan terpaku oleh investasi yang menggiurkan keuntungannya. Jangan berpikir ada ***High Gain Low Risk***. Jika *toh* ada, *nggak* akan bertahan lama, karena pemain-pemain lain akan berbondong ke sana juga. Harga mulai *banting-bantingan*, bertemulah titik kesetimbangan harga. Ada terkecuali → bisnis monopoli atau KKN, itu pun berisiko disumpahi rakyat dan dikejar-kejar KPK. ☺

Investasi Patungan

Salah satu cara untuk meminimalisir kerugian (juga keuntungan) adalah dengan berinvestasi patungan. Misalnya, jika Anda memiliki duit 500 juta rupiah, daripada Anda belikan 1 *franchise*, **lebih baik beli 5 franchise tapi berlima dengan kawan-kawan Anda di lima tempat**. Jadi masing-masing memiliki 20 % saham. Jika salah satu *outlet* sepi, masih ada 4 tempat yang menghasilkan. Konsekuensi sebaliknya, jika ada 1 tempat yang laris manis, ya Anda harus besar hati karena untungnya dibagi lima. Indahnya berbagi...

TIPS INVESTASI BISNIS

1. Pahami risikonya, bukan hanya untungnya saja.
2. Cari pengelola bisnis yang amanah dan fokus, bukan yang banyak bicara.
3. Hati-hatilah dengan *franchise* tipu-tipu, yang jual gerobak mengaku *franchise*.
4. Cek kondisi lapangan, apakah perkataan sesuai dengan kenyataan? Tanyakan juga dengan kawan yang ahli di bidangnya.
5. Mintalah laporan keuangan 6 bulan terakhir. Jika laporan keuangannya saja tak bagus, bagaimana akan mengatur uang Anda dengan bagus?
6. Hindari bisnis yang bergantung pada keahlian dan sosok seseorang, kecuali Anda bisa menjamin umurnya masih panjang ☺.
7. Jangan tergiur oleh *return* yang besar. Karena keuntungan berbanding lurus dengan risiko dan kompetisi.
8. Jangan percaya *fixed rate* atau bunga tetap. Selain riba, juga sering bermasalah (menyebabkan kerugian), atau praktik *money game*.

5 TEKNISI KARATAN

Ketekunan adalah kunci kesuksesan berbisnis. Tapi janganlah ditelan mentah-mentah. Simak cerita berikut ini...

Joko adalah seorang montir. Karena keahliannya memperbaiki motor, Joko membuka bengkel bernama JOKO MOTOR. Apa yang terjadi jika Joko tetap mempertahankan komposisi itu? Apalagi NAMA Joko adalah MEREK dari bengkel tersebut. Awalnya, Joko bangga karena pelanggan sangat dan hanya percaya pada Joko. Jika Joko

sakit, pelanggan memilih menunggu. Joko *enjoy-enjoy* saja, namun setelah 1–2 tahun, kejenuhan itu datang. Bengkel itu adalah Joko!

Joko sakit, bengkel sakit. Tak selesai di situ, karena terlalu bangga dengan kemampuan teknis, Joko jadi lupa tentang '**servis**'. Tempat tak nyaman, layanan buruk, menimbulkan kekecewaan pelanggan. Tapi ya sudahlah, tak ada pilihan.

Mulailah tetangga samping membuka bengkel serupa. Montirnya mungkin tak sehebat Joko, namun saat Joko sakit, saatnya mereka menyusup. Mereka promo: **servis lebih bagus**, **ruangan *aircon***, **teh atau kopi gratis**...

Mulailah pelanggan berpaling, apalagi sekadar ganti oli, *nggak* perlu amat keahlian Si Joko *kok*. Joko merasa kebakaran jenggot (padahal Joko tak berjenggot), **"Kurang ajar bengkel sebelah, nyerobot pelangganku!"**

Kafilah tetap berlalu... Sementara Joko masih pede (campur sombong) menepuk dada, sambir berucap, "***Nggak* ada montir sebagus gue nih...**" **Insyaaf bro...!** Tak berapa lama, bengkel tetangga buka cabang di tempat lain, dengan fasilitas yang serupa nyamannya! *Branding* adalah keterlihatan, makin banyak cabang, makin terlihat. Sementara bengkel Joko hanya 1, tetap kumuh dan arogan.

Joko tanya ke orang 'pinter', katanya **ditutupi jin**. Eh percaya juga! Kemenyan dan sesaji pun tetap tidak mempan.

1 tahun 9 bulan 10 hari, TUTUP deh! Dasar nasib TEKNISI KARATAN...

Apa salah Joko? Cuma satu, suka menepuk dada! Dia tak belajar mendelegasikan atau "menepuk bahu orang lain". Penyakit **TEKNISI KARATAN** juga banyak terjadi karena kita tak belajar **memercayai orang lain**. Akibatnya, bisnis sebatas usia dan kesehatannya, alias Grup Tempo → tempo-tempo buka, tempo-tempo tutup.

Ada banyak faktor yang membuat seseorang lebih memilih menepuk dadanya sendiri ketimbang menepuk bahu orang lain. Mungkin saja Anda punya suatu pengalaman buruk yang membuat Anda

trauma untuk memercayai orang lain. Jangan takut, saat ini sudah banyak *management tools* dan teknologi untuk **mengontrol kebocoran**. Saya tak mengatakan 'MENGHILANGKAN 100%', tapi mengontrol yang berdampak mengurangi. Jika kita tak belajar percaya dan membangun sistem, maka kita tak akan bisa lepas dengan bisnis kita. Mungkin saat kita delegasikan, penghasilan tak seoptimal saat kita pegang sendiri. Wajar, itulah kurva belajar.

Lebih baik saya dapat penghasilan 100 juta rupiah tapi saya tak kerja, daripada saya dapat 150 juta rupiah tapi saya kerja. **asik-asik**

T.M.E

Intisari materi ini diambil dari buku E-Myth, karangan Michael Gerber. Michael Gerber melakukan survei pada 1 juta UKM di US. Berikut datanya...

- ➔ 40% Bisnis jatuh (tutup) di tahun ke 2;
- ➔ 80% jatuh di tahun ke 5;
- ➔ 96% jatuh di tahun ke 10;
- ➔ Hanya 4% yang mampu bertahan, kenapa?

Sebelum menjawab, mari kita kenali 3 elemen bisnis dalam diri kita: TEKNISI, MANAJER, ENTREPRENEUR.

I

TEKNISI (T), "hidup di masa SEKARANG", seperti koki di RM, montir di bengkel, banci di salon. Tanpa T, bisnis tak jalan!

2 **MANAJER** (M), "hidup di masa LALU", menganalisis data-data atau laporan, guna melakukan efisiensi dan menyelesaikan masalah.

3 **ENTREPRENEUR** (E), "hidup di masa DEPAN", melihat dan mencari peluang, merencanakan, berkreasi, inovasi, pemimpi!

Ketiga elemen itu ada dalam diri kita sebagai seorang pebisnis, hanya saja *presentasenya*-nya berbeda-beda.

Awal berbisnis, mungkin komposisinya **T=70%, M=20%, E=10%**. Jika Anda mau terhindar dari tragedi teknisi, Anda harus mentransformasi diri Anda dari T ke M dan kemudian ke E! Tidak ada patokan akurat berapa lama harus bertahan di posisi T sebelum pindah ke posisi M dan E. Tergantung titik awal masing-masing orang. Untuk pemula, usahakan sebelum 2 tahun sudah mulai mengurangi porsi di T dan mulai beralih ke M. Buatlah sistem!

Faktor penghambat seseorang pindah dari T ke M atau E adalah EGO, karena merasa tidak ada sepandai dirinya. "Tak ada yang bisa membuat masakan seperti punyaku." *Come on sis*, pesawat terbang saja sudah bisa dibuat, apalagi sekadar pindang!

Jika dulu Anda berucap, "**Kalau *nggak* ada AKU, *nggak* jalan**".

Saatnya berucap,"**Kalau *nggak* ada KAMU, *nggak* jalan**" --> sambil menepuk bahu teknisi kita. Itulah tahap Manajer.

Kalau *Entrepreneur*? "**Aku *nggak* mau tahu, pokoknya harus jalan!**" *he he he....*

Katakanlah di tahun kedua Anda bisa transformasi menjadi **20%T, 50%M, 30%E**, itu sudah bagus. Caranya...? Mulai ikuti *training* manajemen, delegasikan pekerjaan teknis kepada bawahan Anda yang berprofesi sebagai teknisi. Di tahun ke-3, **0%T, 20%M, 80%E**, kerja Anda bermain golf, ikut pameran, asosiasi, pelatihan-pelatihan, membaca tren melalui majalah, *networking*.

Sekali lagi, tak ada patokan berapa lama Anda harus melakukan transformasi. Risiko jika Anda terlalu lambat melakukan transformasi adalah mengalami kejenuhan (kehilangan momentum) dan tak dapat

melihat peluang. Bisakah langsung lompat ke E? Bisa saja, beli *franchise* yang benar-benar memiliki sistem yang sudah stabil atau rekrut orang-orang yang kompeten di bidangnya. Tentu saja semua itu ada harganya.

Sekali lagi, kuncinya ada di EGO dan KESOMBONGAN, termasuk juga KETIDAKPERCAYAAN terhadap orang lain!

Akibat lain dari Teknisi Karatan adalah Anda tak punya waktu untuk membaca tren, karena sibuk di **proses**, bukan **strategi**. Dulu bisnis Anda adalah '**sapi perah**' yang menghasilkan, sekarang berubah menjadi '**anjing piaraan**' (atau parasit) yang makan duit. Ingat, saat kita buka bisnis dan kemudian laris, kanan-kiri kita akan buka yang serupa. Jangankan Nasi Pindang, Pesawat Terbang pun kita sudah bisa buat.

Bagaimana Antisipasinya?

- Setidaknya setelah tahun pertama lewat, mulailah mendelegasikan pekerjaan rutin Anda ke karyawan.
- Jangan tunggu kondisi 'cukup' untuk menggaji karyawan. Justru karyawan yang tepat akan menambah penghasilan bisnis Anda.
- Buatlah sistem sedikit demi sedikit.
- Belajarlah ilmu komunikasi dan kepemimpinan.
- Mulailah pendelegasian, 'menepuk bahu' orang lain.
- Jangan takut merekrut dan mengakui orang lain lebih pintar dari kita.

- Datang ke pameran, ikuti *training* berkala. Sampai saat ini, saya menargetkan ikut pelatihan (bukan sekadar seminar) minimum dua kali dalam setahun.

Google

Belajar dari kompetitor Anda, baik di lapangan atau via Google.

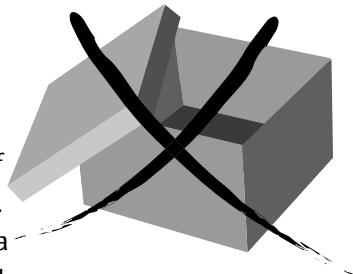
Google Search | I'm Feeling Lucky

3 Langkah delegasi:

1	2	3
Anda melakukan, dia melihat.	Dia melakukan, Anda melihat.	Dia melakukan, Anda tak melihat.

Saya berkala membaca majalah-majalah bisnis seperti: *Businessweek* (tren dunia saat ini), *SWA* (tren Indonesia saat ini), *Mix* (data-data riset), dan *Harvard Business Review* (HBR).

Tren dunia saat ini

=

Tren Indonesia 6 - 12 bulan ke depan.

Murah dan tokcer!

INI LEBIH BAGUS...

Lakukan langkah-langkah INOVASI, baik di konten (isi) ataupun konteks (kemasan, atmosfer) bisnis Anda. Jangan menunggu tren, tapi CIPTAKAN! Sekarang bukan lagi jaman *think out of the box* lagi, tapi ***think WITHOUT the box***. Buang ***box*** Anda. *Out of the box* artinya Anda masih punya pembanding produk lain atau yang pernah ada. Para penemu benar-benar *nggak pakai box*, makanya *nyleneh*! Kesalahan tak sengaja, kadang bisa jadi tren yang baru. Brownis adalah kue 'gagal' yang lupa memasukkan *baking soda*. *Post It* adalah produk gagal perekat (lem) yang tidak nempel dengan kuat.

Gunakan teknologi untuk *update* ilmu dan berita termurah. Belilah Tablet PC, Ipad, atau Android. Pastikan unduh program-program seperti: Pulse, Google Current, Pocket, atau *updater* berita lainnya, bukan *games* yaa. Paksakan belajar Bahasa Inggris, karena info-info terkini banyak datang dari luar.

Teknisi bangga, bisa menyelesaikan masalah sendiri...

Manajer bangga, bisa menyelesaikan masalah melalui orang lain...

Entrepreneur bangga, masalah selesai tanpa ia tahu ada masalah!

DIRI SENDIRI

Nah, ini penyebab yang tak enak untuk diketahui. Apalagi oleh Anda yang sudah telanjur mengalaminya. Kenapa tidak enak? Menyalahkan faktor lain tentu saja lebih melegakan daripada menyalahkan diri sendiri. Penggunaan uang perusahaan untuk kepentingan pribadi, sengaja atau tidak sengaja kerap terjadi. Terutama yang tak mematuhi aturan: **Pisahkan Rekening Pribadi dengan Perusahaan!** Motifnya macam-macam, seperti keluarga *opname*, membiayai bisnis lain, hingga pembelanjaan konsumtif. Apa pun alasannya, Anda yang tahu. Mau diakui atau tidak, hal itu sudah terjadi. Jika memang karena keteledoran Anda, ya akui dan bertanggung jawablah. Setiap orang pernah berbuat kesalahan. Tapi, yang membedakan adalah bagaimana sikap Anda untuk memperbaiki kesalahan.

Jika belum terjadi, disiplinlah dan patuhi rambu-rambunya. Apa itu? Ya tadi itu: **PISAHKAN REKENING PRIBADI DENGAN PERUSAHAAN!** Jika setelah membaca aturan tersebut berulang-ulang, masih saja tak Anda lakukan, tutup dan lupakan saja buku ini. ****KESELL#@%****

HAL-HAL YANG SERING MEMBUAT DUIT PERUSAHAAN TERPAKAI:

- Menikah dengan pasangan yang BOROS.
- Pola hidup glamor bak selebritas.
- Bermain judi dan hal-hal haram lainnya!

- Menyicil melebihi pemasukan, terutama kartu kredit.
- *Nggak* tega saat keluarga atau kerabat membutuhkan uang.
- Penggunaan kartu kredit melebihi kapasitas.

Janganlah Anda lari dari masalah. Akuilah kesalahan, dan yang terpenting, ya jangan mengulanginya lagi! Situasi tak akan berubah hanya dengan penyesalan. Sekarang, pikirkan solusinya. Bagaimana menyelesaikan masalah yang ada dan bagaimana mengantisipasi agar tak terjadi lagi. Terutama bagi Anda yang punya karakter *nggak* tegaan sama orang lain, ada baiknya jangan pegang duit perusahaan, juga duit 'dapur'. Jika Anda akan membantu seseorang, gunakan duit pribadi, bukan duit perusahaan. Apalagi menggunakan duit orang lain. Membantu itu baik, tapi jika hal itu membawa bencana bagi Anda dan orang-orang yang Anda cintai sendiri, ya ibarat makan buah simalakama.

Kartu Kredit, Membunuhmu...

Sebetulnya kartu kredit (KK) tidak bisa membunuh orang, kecuali ditelan ☺ *Ya iyalaahh...* Coba baca daftar di bawah ini, siapa yang mengangguk dan bilang, "Gue banget...!"? *Toss*! (sebelum insaf)

- Lumayan, makan di resto ada diskon pakai KK | Tapi minimum 150 ribu rupiah *lho* | *Nggak papa*, dibungkus saja. *#KemudianBusuk*
- *Horee*, ada cicilan *gadget* kesayanganku. Untung ada KK, bisa *nyicil*. *#MaksaEuy*
- *Wuih*, dapat pinjaman lunak dengan cicilan 12 bulan, bunga cuma 1 %. **Ini yang paling sering bikin kantong jebol**.
- *Dududu*, sepatu impianku lagi diskon 30%! Sayang banget kalau *nggak* dibeli (di lemari masih ada selusin). **Memang kaki seribu ya Neng...**
- Beli 2 dapat 1, promo ulang tahun, Hari Raya, Tahun Baru, dan segudang promo tiap bulannya. **Mau termakan promo tiap hari?**
- Perlu tunai **buat *kulakan***, kas kosong. Gestun (gesek tunai) *nggak papa yah*, *ntar* bulan depan dilunasi. **Biasanya malah nambah, nggak lunas-lunas, terus bangkrut.**

Kalau Anda senyum-senyum, tak usah malu, karena saya juga tersenyum, dan pernah mengalaminya. *Toss!* Kita semua tahu bahwa kebiasaan-kebiasaan di atas sudah mewabah di bumi ini. Pemicunya adalah pergeseran nilai-nilai yang disebut "SUKSES". Juga keinginan **dianggap sukses** dengan benda-benda yang melekat di tubuh kita dan **keserakahan mendongkrak bisnis** di luar norma-norma hukum atau agama.

Secara psikologis, memegang KK juga berbeda dengan memegang uang secara fisik. Kalau Anda beli sepatu dengan duit 1 juta rupiah tunai, akan terasa berbeda dengan menggunakan KK meski nilainya

sama. Kenapa? Karena tinggal tanda tangan saja, tanpa menghitung dan memegang fisik uang yang tebal. Celakanya lagi, banyak tempat perbelanjaan yang memberi iming-iming diskon dengan menggunakan KK dibanding tunai. Tergoda *deh*...

Penyakit Gengsi

Jika gengsi dan KK bertemu, ibarat botol dengan tutup. Klop. Maka jangan kaget jika di kota metropolitan banyak orang berpengeluaran lebih besar daripada tiangnya, *ehh* penghasilannya.Sewaktu masih duduk di bangku SMP, saya pernah meminta sepatu kepada Ayah saya. Begini percakapannya:

"Gengsi tak membuatmu kaya, justru membuatmu merana..."

Saya tak menganjurkan apalagi melarang Anda untuk menutup semua KK Anda sekarang juga, *toh* saya pun masih suka berburu diskon dengan KK (kalau pas butuh, bukan pengin). Yang terpenting, jangan karena KK, Anda membeli suatu produk, tapi **karena kebutuhan yang benar-benar butuh, bukan dibutuh-butuhkan atau membutuhkan nafsu**.

Tentang GESTUN? Saya juga tak berani mengharamkan, *lha* saya bukan ustaz. Pemerintah sendiri sampai saat ini tak bisa melarang si pengguna, bisanya melarang (mengimbau) pihak perbankan-nya. Saya pernah mengalami masa menggunakan gestun untuk menalangi tagihan-tagihan *supplier* yang jatuh tempo. Cermati lagi, berbeda dengan contoh yang saya paparkan sebelumnya: untuk menambah uang *kulakan*. Meski sama-sama tidak ada kepastian kapan uang masuk, tapi *talangan* beda sifat dengan *kulakan*. *Talangan* atas tagihan seolah tak ada pilihan (kecuali nego atau macet), tapi sebagai dana *kulakan*, Anda bisa memilih ya atau tidak. Untuk kasus *kulakan*, mintalah pembayaran mundur kepada *supplier*. Jika tak mau? Cari sampai ada yang mau memberi utang. Kebiasaan penggunaan *gestun* apalagi tanpa catatan **Proyeksi Arus Kas**, akan berbahaya.

Lepas dari semua itu, kemacetan KK adalah hukum perdata. Buntutnya akan membuat nama Anda masuk daftar hitam (*black list*) Bank Indonesia (BI), tapi tak berakibat hukum pidana, kecuali ada unsur pidana lainnya.

Kesimpulan Antisipasinya:

1. Pisahkan rekening pribadi dengan perusahaan.
2. Jangan pinjamkan (apalagi berikan) uang orang lain atau perusahaan, apa pun alasannya.
3. Belilah barang sesuai kebutuhan, bukan keinginan. Meskipun pendapatan Anda naik pesat.
4. Rontokkan gengsi Anda, bangunlah kecantikan dalam diri, bukan ‘kemasan’ Anda.

“Manusia belajar dari waktu dan kejadian, itu pun jika ia mau mengalahkan egonya...”

Faktor Langit

Manusia adalah makhluk yang sempurna dengan perilaku yang tidak sempurna. Mengapa? Karena adanya nafsu. Selain **Faktor Bumi dan Manusia** yang bisa kita perbaiki dengan belajar dan menyempurnakan ikhtiar, ada **Faktor Langit** yang membuat langkah-langkah kita tak mendapat kemudahan, atau bahkan selalu mendapat halangan. Apa itu Faktor Bumi, Manusia dan Langit?

- **Faktor Bumi** adalah ketetapan hukum alam (*sunatullah*) yang telah Allah rancang sedemikian rupa. Mereka bekerja saling terkait dan memiliki banyak sekali ‘variabel’ yang tak habis untuk dipelajari. Jika kulempar batu ke atas, maka akan jatuh ke bawah. Jika aku menempuh jalan A, maka aku akan sampai di X. Sungguh mekanisme alam semesta yang sangat sempurna dan saling terkait.

- **Faktor Manusia** adalah ikhtiar kita untuk mempelajari *sunatullah* untuk menyempurnakan langkah-langkah. Seperti mempelajari ilmu ekonomi, pemasaran, keuangan, manajemen, dan lainnya. Tetapi, sekuat-kuatnya belajar, kita tak akan bisa mengejar 'variabel' yang tak terhingga dan terus berubah dan bertambah. Maka dari itu, manusia serba terbatas ilmunya. Adanya penemuan-penemuan baru, seperti tablet PC saja, sudah menimbulkan *butterfly effect* di banyak hal. Allah Maha Besar...

- **Faktor Langit** adalah Hak Allah untuk memberi kemudahan atau hambatan meski tak sesuai dengan kewajaran hukum alam. Itulah sebabnya perhitungan Anda belum tentu (bahkan sering) tak sesuai kenyataan.

Banyak cerita di masa lalu tentang keajaiban-keajaiban yang dialami oleh para nabi, seperti Nabi Musa yang membelah lautan dengan tongkatnya. Hukum alamnya adalah laut tak akan terbelah, tapi karena Allah berkehendak (mukjizat), maka tak ada yang mustahil. Sebenarnya, dalam keseharian, mukjizat-mukjizat kecil itu sering kita alami, yaitu dalam bentuk kemudahan-kemudahan yang kita dapatkan. Misalnya, kita berdoa meminta kemudahan solusi dalam kebangkrutan kita. *Ehh* kemudian kita dipertemukan dengan investor, diberikan ide yang cemerlang, atau jalan-jalan lain yang tak kita sangka-sangka.

Sebaliknya, saat kita optimis habis dengan segala hitungan keberhasilan akan proyek atau bisnis kita, *ehh* musibah datang tiba-tiba. Bukannya untung, malah buntung. Apa pun ketentuan Allah, baik kemudahan ataupun hambatan yang diturunkan ke kita, semua akan meninggalkan segudang tanda tanya. Sebenarnya hanya ada satu jawabannya: Itulah HAK ALLAH. Tidak selalu Anda yang taat beribadah akan diberi kemudahan-kemudahan. Tak selalu juga yang melanggar aturan-aturan-Nya akan dipersulit jalannya. Bisa jadi semua sebaliknya. Jadi, sebaiknya, bagaimana kita harus bersikap?

1. **Akuilah keterbatasan ilmu kita**, karena gagal itu wajar bagi seorang manusia. Begitu banyaknya variabel bisnis dan kehidupan, bagaimana kita bisa memastikan keakuratannya? Saat kita terjatuh, ***ngepel*** dulu.. *Aha*, belajar 1 variabel baru, agar esok tak terulang lagi.
2. **Tobatlah**, karena manusia memang takkan luput dari dosa. Tak akan orang semakin nista dengan bertobat, justru akan semakin mulia dengan memperbaiki diri. Mungkin karena cinta Allah kepada kita, maka kita diberi hambatan-hambatan, agar kita selalu memperbaiki amal dan ibadah kita. Mungkin juga saatnya pembersihan hati, yang tak kalah dahsyatnya dalam pengabulan doa. Guru saya pernah berkata, "Orang-orang yang berilmu dan beramal sering **tertipu oleh dirinya sendiri**. Merasa lebih dari orang lain, apa pun dalihnya..." *Astaghfirullaah...*
3. **Bersabarlah**, tapi bukan berdiam diri. Makna sabar itu sendiri adalah **komitmen untuk terus menyempurnakan ikhtiar**. Lakukanlah "Strategi – Aksi – Evaluasi – Re-strategi" terus-menerus, terus-menerus, dan terus-menerus. ***Jangan harapkan rezeki datang, tapi persiapkan diri untuk menyambut rezeki***. Sudah pantaskah Anda jadi KAYA? Jika belum, mungkin malah jadi musibah buat Anda.
4. **Doa**, selain wujud penghambaan kita, juga dilakukan untuk meminta **kemudahan jalan**. Sering kita mendikte Allah untuk memenuhi keinginan kita. *Lha*, siapa yang lebih tahu *sih* yang terbaik buat kita? Yang dicipta atau yang mencipta?

Mungkin sebagian dari Anda menunggu saya berucap 'sedekah'. Hal itu masuk dalam kategori amalan kita. Yang sering terjadi, malah sedekah itu seolah **ditransaksikan** seolah "menyuap penjaga pintu rezeki". Bukannya pengakuan kesalahan dan kekurangan kita, *ehh* malah mengatakan, "Sedekahku kurang gede...!" Cek yang wajib-wajib dulu, apakah sudah benar?

"Kita tak pernah tahu kapan malaikat akan lewat. Namun jika kita selalu siaga, maka tak akan terlewatkan oleh malaikat."

7 KOMPLIKASI

Bangkrut itu ibarat tersandung, jatuh, tertimpa tangga, tertabrak becak, dikencingi tokek lagi, *apes ples pesing*... Bukan sekadar bercanda *lho*, tapi itu fakta jika suatu kesalahan tak terdeteksi atau diacuhkan terus-menerus. Ibarat punya penyakit, bukannya diobati,

Buka toko online kurang dari
5 menit?
Gimana ya?
Gampang!
Coba ketik :
www.yukbisnis.com
Isi Formulirnya
2
YukBukaBisnis
> buka bisnis langsung
YukBerteman
> cari relasi bisnis
1
Klik "Yuk Daftar"
Pendaftaran Yukbukabisnis Berhasil disimpan.
Selamat anda telah bergabung dengan Yukbisnis.com
Untuk mengaktifkan Bisnis anda, silahkan lakukan langkah-langkah berikut ini :
1. Silahkan langsung login dengan username yang anda buat misal : tokoabc
Masukan password yang anda buat
Klik Disini untuk Login
2. Dihalaman Bisnisku, Lakukan Aktifasi seperti gambar berikut :
Login kembali
4
3
Cek email untuk aktivasi
Wah Gampang ya!
Daftar yuk!
yukbisnis.com
5
Hore sudah jadi!

tapi memilih membeli obat pengurang atau penghilang rasa nyeri. Obat penghilang rasa ini bukan menyembuhkan ke akarnya, tapi justru menutupi keberadaan masalah itu sendiri. Yang sering terjadi, masalah pertama merembet ke masalah kedua (bagian lain), diberi penghilang rasa lagi, dan merembet lagi ke organ lain. Gambarannya seperti bom waktu yang menunggu waktunya meletus. Tipe orang seperti ini biasanya kelihatan 'wah' atau tenang di luar, tapi dalamnya keropos bin hancur.

Kisah Nyata...

Ada peserta pelatihan saya, Entrepreneur Camp (ECamp), seorang ibu berusia 40 tahun lebih, ngeyel mau *curhat* tentang kebangkrutannya. Tentu saya tidak bisa melayani satu per satu problem para alumni. Biasanya saya lihat seberapa kronis permasalahannya. Usai ECamp, si Ibu menyodorkan selembar kertas bertuliskan tulisan tangan, penuh dengan rincian nama bank, *leasing,* dan perorangan beserta angka-angka di sampingnya. Saya tanya, "Apa ini ibu?" Dia jawab, "Ini perincian utang macet saya Mas J." Setelah lihat angka-angka yang saya taksir berjumlah miliaran rupiah itu, saya bertanya, "Ini semua utang Ibu?!" Dengan polos dia jawab, "*Nggak* Mas J, masih ada baliknya..." *Busseett deh... *tepok jidat**

Setelah memetakan satu per satu mana yang bisa **ditunda**, **nego ulang**, atau bahkan terpaksa '**dimacetkan**', saya kembali mencari solusi. Apa periuk nasinya? Dan, berapa penghasilan per bulannya, serta potensi pengembangannya? Sebelum ECamp berlangsung, kami sudah memberitahu peserta, bagi peserta yang sudah memiliki usaha, diharapkan membawa **foto-foto usaha** dari berbagai sisi, beserta atribut-atribut pemasaran yang pernah ada. Data-data tersebut saya perlukan untuk menganalisis kemampuan usaha mereka untuk melunasi utang-utangnya. Setelah saya menganalisis, ternyata ada beberapa kesalahan yang membuat bisnis si Ibu sepi dan tak bisa menghasilkan omzet dan laba yang memadai.

Inilah 13 kesalahan (red: kayak proposal aja) yang dilakukan oleh si Ibu...

1. Mencampurkan rekening pribadi dan perusahaan.
2. Membeli aset (mobil) bukan karena kebutuhan, tapi karena gengsi.
3. Menggunakan duit penjualan (bukan laba) perusahaan untuk menyicil aset-aset non-produktif, hingga mengurangi uang *kulakan*.
4. Menggunakan utang perusahaan untuk membantu orang lain, dengan alasan tak tega.
5. Pemilihan lokasi yang merupakan jalur 1 arah.
6. Lokasi ruko dan *sign board* tertutup pohon besar.
7. Desain dari *sign board* yang tak menggambarkan produk, hingga membuat orang awam tak tahu apa yang dijual.
8. Penjaga toko yang mukanya tidak ramah (cemberut).
9. Pengawasan yang kurang, hingga sering kecolongan (barang habis, duit *nggak* ada).
10. Kehilangan fokus dan membuka usaha-usaha lain.
11. Menggunakan uang perusahaan yang berjalan untuk investasi berisiko (perikanan).
12. Meminjam uang untuk permodalan ke rentenir (bunga tetap).
13. *Zero saving.*

Komplet deh...

Itulah akibat meremehkan penyakit yang kecil, hingga merembet ke organ tubuh lainnya. Terkadang, Anda perlu bersikap paranoid untuk **mendeteksi masalah sejak dini** demi mengantisipasi musibah di masa depan. Terus bagaimana cara mendeteksinya? Simak cerita berikut ini...

MENYETIR MOBIL...

Bayangkan Anda saat ini berada di kursi kemudi mobil idaman Anda, dan saya duduk di samping Anda lalu. kita berdua melakukan *Tour de Java* alias keliling pulau Jawa. Di tengah perjalanan terjadi percakapan:

Bro, sudah isi bensin?
Sudah Mas J, *full tank*.
Trus kapan kira-kira perlu isi lagi?
Ya kalo bensinnya habis, baru kita isi Mas J.
Gila! Masa' harus tunggu mogok, baru ketahuan habisnya? *Trus* gimana kamu tahu kalo air radiatornya habis?
Gampang Mas J, kalo bagian depan berasap, biasanya airnya habis mas.
Gemblung kamu! Sudah cek oli belum nih? Jangan-jangan olinya udah habis.
Yee tenang aja Mas J, kan mesinnya belum jim, artinya masih ada olinya.
ERGHH, DeZigz...

Apa yang salah? Tak ada indikator untuk memantau volume bahan bakar, air, dan oli! Bayangkan, jika bisnis Anda tak memiliki indikator untuk memantau berapa uang masuk, keluar, akan masuk dan akan keluar, serta laba/rugi, juga aset yang Anda miliki. Terus bagaimana Anda akan mengaturnya? Apa sih indikator ideal suatu bisnis? berikut ini 3 Laporan keuangan yang ideal:

1. **Laba/Rugi**, untuk mengetahui kinerja perusahaan.
2. **Neraca**, untuk mengetahui posisi aset berbanding kewajiban dan kekuatan perusahaan.
3. **Proyeksi Arus Kas**, untuk mengetahui kapan saja Anda akan membayar, menerima, dan kekurangan duit!!

Jika laporan di atas sudah lengkap, tentu laporan turunannya, seperti kartu stok, utang-piutang, dan lainnya sudah ada.

Jangan ketakutan dulu…! Bagi Anda pengusaha pemula, tentu sangat merepotkan jika harus membuat semua laporan itu. Apalagi tak ada bujet untuk **membayar orang keuangan**. Tapi bukan berarti Anda harus lepas tangan tanpa indikator, ya! Setidaknya catat dan buatlah 5 laporan ini:

1. Kartu Stok
2. Utang-Piutang
3. Pencatatan arus kas dan bank
4. Proyeksi arus kas
5. Daftar Aset

Perhatikan bahwa saya menyebut 2 kali **Proyeksi Arus Kas** sebagai laporan mutlak dalam segala kondisi. Karena dari situ kita tahu, kapan kita **akan kehabisan bahan bakar**, sehingga kita dapat mengantisipasinya! Yang belum paham, bacalah ulang bab Laba Semu.

Ingat selalu, apa definisi bangkrut itu sendiri >> **Kehabisan DARAH alias UANG TUNAI** atau yang bisa ditunaikan saat itu. Bisa jadi Anda rugi, tapi jika bisa mengelola utang-piutang sehingga menghasilkan kas positif, maka perusahaan Anda akan selamat. Sebaliknya, jika perusahaan Anda dalam kondisi untung, tapi minus arus kas, maka bersiap-siap bangkrut ria…

"Masalah besar adalah kumpulan masalah-masalah kecil yang ditunda-tunda pengobatannya."

**Contoh-contoh laporan keuangan dapat dilihat di:*
www.HOT.Yukbisnis.com/KAB

Di era modern seperti saat ini Anda dapat memulai bisnis kapan saja dan darimana saja, termasuk dari kamar tidur Anda.

Kini Anda tak perlu menunda-nunda lagi untuk memulai bisnis. Berbgabunglah ke YukBisnis.Com

> "Sebaik-baiknya usaha adalah yang **DIBUKA**, bukan **DITANYAKAN** terus-menerus."
>
> **Jaya Setiabudi**

Di YukBisnis.Com Anda akan mendapatkan:

1. Bisa membuka toko online kurang dari 5 menit. Gratisss!!!
2. Anda tidak perlu paham pemrograman apapun. YukBisnis begitu mudahnya sehingga nenek-nenek aja bisa punya toko online.
3. Bisnis Anda akan tergabung dalam komunitas bisnis TERBESAR di Indonesia.
4. Tidak paham bisnis online? Tidak masalah! Anda bisa belajar di kampus bisnis online terlengkap: YukBisnis HOT secara gratisss!!!
5. Toko online Anda sudah bersahabat dengan Google dan sangat mudah dipasarkan melalui layanan social media seperti Twitter & Facebook. Sehingga Anda bisa menjangkau target pasar dengan lebih mudah.
6. Sudah punya toko di website lain? Atau Anda sudah buka lapak di forum-forum mungkin? Jangan khawatir, Toko online Anda bisa dengan mudah "nempel" di website/ forum lain.
7. Pembeli Anda akan tahu siapa Anda, berapa nomor telepon Anda, dimana toko Anda. Semua kami buka secara transparan kepada pembeli Anda. Dagangan larisss!!!

8. Pembeli Anda takut transaksi? Jangan khawatir! kami memiliki fitur pembayaran YubiPay yang lagi-lagi gratiss!! Dan segera kami akan memiliki sistem pembayaran online tercanggih di Indonesia: Yubi Wallet.

Nenek tunggu ya BERGABUNG di:

yukbisnis .com

BURUAN!

BANGKIT DARI BANGKRUT

Saya katakan bahwa bangkrut adalah '**mainan**' (risiko) pengusaha, tapi bukan berarti mudah menghadapinya. Utang menumpuk, *debt collector* antre, rumah nyaris disita, ancaman pidana, istri minta cerai, orangtua jantungan, susu untuk anak tak terbeli, *huf huf huf*.. Wajar saja ada yang memutuskan bunuh diri. Saya pun dulu saat rugi besar, terlilit utang, kena ancaman hukum, sempat terlintas untuk bunuh diri, tapi.... setelah TENANG, saya berpikir:

1. Kasihan anak istri dan orangtua.
2. *Kok* rugi banget *yaa*, belum kaya, *ehh* mati!
   CANCEL ahh..

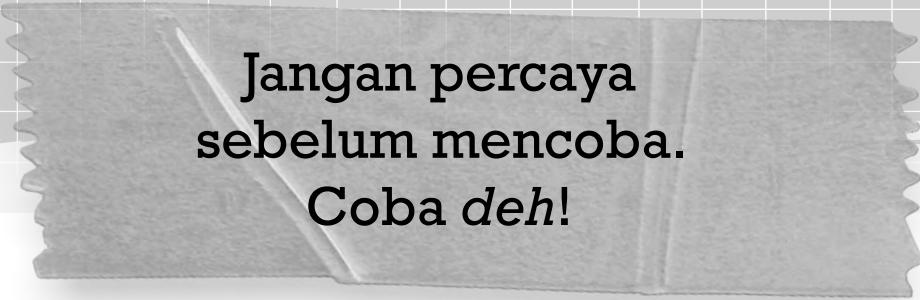
Ada 6 langkah mengatasi bangkrut, *yuk* simak...

Reset...

Mengapa komputer atau *smartphone* kerap *hang*? Karena banyak program yang dibuka bersamaan, hingga memorinya penuh. Otak kita pun bekerja dengan cara yang serupa. Jika banyak pekerjaan ataupun masalah yang kita pikirkan dalam waktu bersamaan, pikiran kita menjadi buntu. Apa yang harus dilakukan? Menekan tombol *ctrl-alt-del* alias *reset*. Sesungguhnya

sudah banyak aktivitas *reset* dalam kehidupan sehari-hari, seperti tidur, olahraga, hobi dan juga salat. Hanya saja saat kita melakukan semua aktivitas itu, (termasuk tidur), *ehh* pikiran kita bukan di aktivitas tersebut, tapi kembali pada masalah-masalah kita lagi. Misalnya, pada saat *takbiratul ihram* (dalam salat), pikiran kita melayang ke mana-mana. Jika saja kita menjaga khusyuk salat kita, dengan **penuh kesadaran** dalam setiap gerakan dan bacaan, maka hal itu cukup sebagai tombol *reset* kita.

Saya pernah membahas sekilas hal ini di buku pertama saya ***The Power of Kepepet***. Musik juga terbukti ampuh menghasilkan tombol *reset*. Misalnya, saat pikiran saya suntuk, kemudian mendengarkan instrumen *Theme from St Elmo's Fire*-nya David Foster, saya merasa tenang dan damai. Sambil terdengar bisikan dari dalam, "***Jaya, semuanya datang dan pergi..***" Biasanya saya putar berkali-kali, kadang sepanjang perjalanan Bandung-Jakarta. Tentu saja itu ***anchor*** atau **tombol *reset*** saya, belum tentu sama dengan Anda. Tombol itu tak sengaja tercipta saat sesi relaksasi, saat *training* di Astra (1997). Tombol kedua, setelah saya tenang, saya akan putar lagu *From This Moment*-nya Shania Twain. Sekali lagi, tombol itu **tak sengaja tercipta**, saat dulu saya bangkrut pertama kali (1998). Kala itu, saya sering mendengar lagu itu diputar di radio FM Singapura (karena di Batam dekat, jadi tertangkap sinyalnya). Anehnya, setiap mendengar lagu itu, nostalgia saya tentang **bangkit dari bangkrut** saya rasakan (ter-*anchor*). Jadi tiap dengar lagu itu, terbisik di dalam, "**Jaya, dulu kamu pernah melewatinya**,

sekarang harusnya lebih bisa." Kenapa lebih bisa? *Lha* kondisi saya sekarang jauh lebih bagus daripada dulu yang serba terbatas. Kondisi apa? Bukan hal keuangan semata *lho*. Bisa jadi saya lebih minus daripada dulu, tapi plus di ***SKILL-CREDIBILITY-NETWORK***. Kita boleh bangkrut, tapi kalau punya **3 HAL** tersebut, lebih mudah bangkitnya.

HATI-HATI: Mendengarkan musik-musik cengeng saat bangkrut berpotensi membuat Anda depresi, sesak napas, impotensi, hingga bunuh diri. Buang jauh-jauh!

TERAPI NASI BUNGKUS

"Ikhlas itu makanan apa?" Mudah untuk mengucapkan kata 'ikhlas', tapi apakah mempraktikkannya semudah itu? Sebagai pendiri YEA (Young Entrepreneur Academy), saya dihadapkan oleh banyak tantangan, terutama masalah-masalah pribadi siswa YEA. Dari korban KDRT, perceraian *ortu* mereka, hingga putus cinta. Meski itu di luar tanggung jawab saya, tapi bagaimanapun, masalah itu sangat memengaruhi etos belajar mereka di YEA. Mungkin saya tidak bisa menyelesaikan masalah mereka, namun setidaknya saya bisa membantu meredam suasana hati mereka yang sedang gundah.

Salah satu terapi yang paling sering saya sarankan kepada mereka adalah terapi nasi bungkus. Ya benar, terapi nasi bungkus! Inilah pesan saya ke mereka, "Nanti malam, belilah 10 nasi bungkus atau sesuai kemampuanmu. Kemudian bagikan kepada orang-orang miskin di pinggir jalan yang kamu temui. Tidak usah pedulikan apa suku dan agamanya. Berikan dan lihat wajah mereka saat menerimanya. Rasakan energi positif

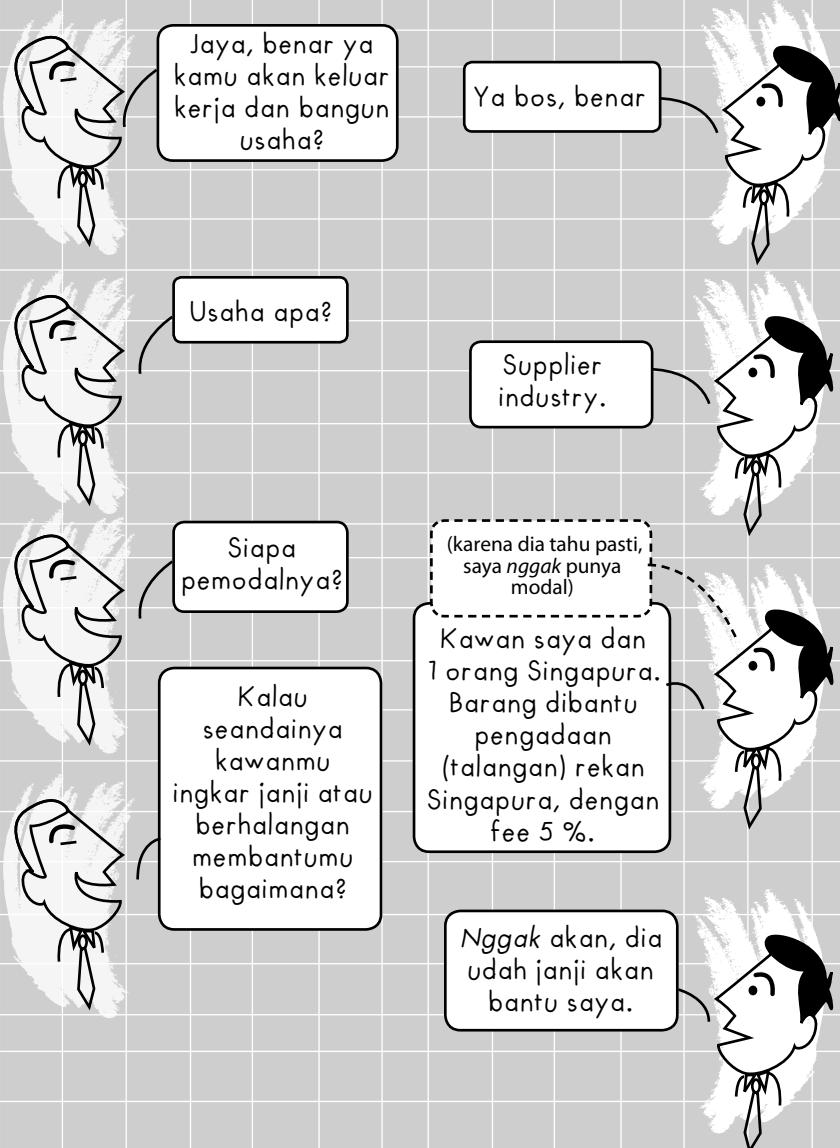
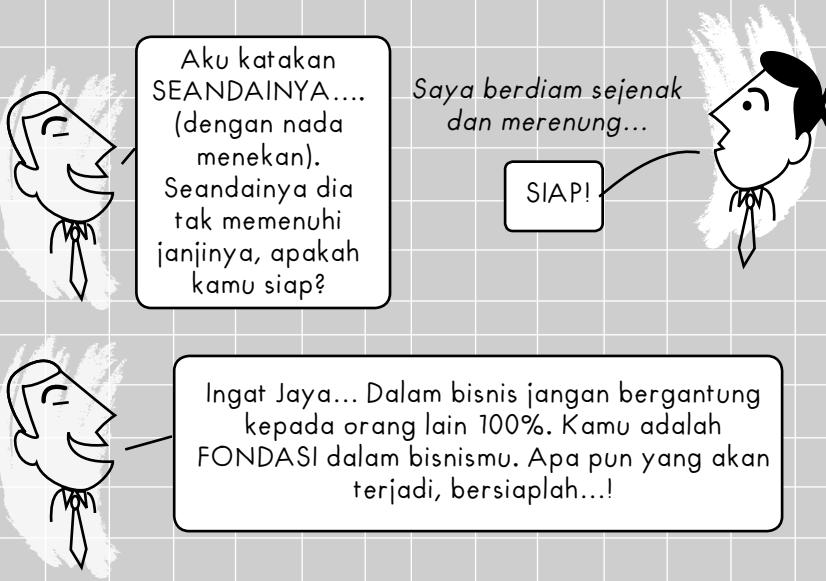
yang terpancar dari wajah mereka." Ternyata, terapi yang sederhana ini dapat mengobati berbagai macam penyakit, seperti: sombong, stres, dililit utang, benci/dendam, kecewa, termasuk putus cinta *lho*!

Jangan percaya sebelum mencoba. Coba *deh*!

LANJUT YAA..

Tentu saja tombol *reset* sangat bergantung pada seberapa besar masalah yang kita hadapi. Masalah (kecil) bisa diselesaikan dengan *ctrl-alt-del*. Namun, jika masalahnya sudah sangat pelik, mau *nggak* mau kita harus '**melepas baterai**'. Dalam kondisi bangkrut, biasanya otak *hang nggak* keruan. Saran saya, cari tombol yang di luar rutinitas sehari-hari dan tak berhubungan dengan bisnis Anda. Akan lebih baik lagi jika durasinya cukup lama!! Misalnya: *camping* di gunung selama 3 hari, atau mondok di pesantren selama seminggu. Saat Anda melakukan aktivitas *reset*, ada baiknya matikan semua *hape* Anda, biar lebih khusyuk. Agar para 'penagih utang' Anda *nggak* marah, tinggalkan pesan suara bahwa Anda akan kembali di hari X. Ada kisah kawan yang sedang bangkrut, dia pulang kampung dan meminta maaf kepada ibunya dan membasuh kaki sang Ibu. Setelah menangis, legalah hatinya. Meminta maaf kepada ibunya bukan berarti dia bersalah secara langsung saat itu. Dia hanya mengikuti kata hatinya untuk berjumpa dengan ibu. **Apa yang membuat hati Anda lega?** Lakukanlah, selama tak melanggar hukum dan halal...

Berikut adalah alternatif aktivitas *reset*:

1. Liburan (tak harus mahal).
2. Terapi nasi bungkus.
3. Sungkem ke orangtua.
4. Ikut *training* (seperti ECamp!!).
5. Sedekah, tapi jangan mengharapkan balasan.
6. Meditasi, mengosongkan pikiran.
7. Datang ke mentor, guru agama.
8. Ikutan TV *show* "Tukar Nasib", kalau ada "Syukur masih Hidup".

Penerimaan kondisi

Mungkin saat ini Anda sedang bangkrut. Bersyukurlah jika saat bangkrut, masih banyak 'malaikat-malaikat' di sekitar Anda. Tapi biasanya, saat Anda bangkrut, jin pun malas berteman dengan Anda. Maka dari itu, ada baiknya saat dalam kebangkrutan, tak perlu meratap dan berkeluh kesah kepada kawan-kawan Anda, **kecuali bisa memberi solusi** atau bahkan membantu keuangan Anda. Jika tidak, **telanlah** kebangkrutan Anda sendiri. Boleh berharap orang lain membantu kita, tapi Anda harus bersiap mental menghadapi penolakan-penolakan. Ketakutan terhadap kondisi yang belum terjadi sering kali lebih dramatis dibanding saat benar-benar terjadi. Itulah fakta yang saya hadapi.

FONDASI

Pada tahun 1998, saat saya memutuskan keluar kerja dan membangun bisnis, ada seorang *supplier* Singapura bernama Mr. Lim mengajak saya

makan malam perpisahan di sebuah *steak house* di Batam. Hubungan saya dengan para *supplier* cukup dekat, meski tanpa suap. Inilah pelajaran saya dari Mr. Lim.

Ternyata apa yang Mr. Lim katakan benar. Krisis moneter tahun 1998 tidak hanya terasa di Indonesia, pebisnis di Singapura pun kena imbasnya, termasuk rekan bisnis saya. Janji membantu pengadaan barang tak dipedulikan lagi. Boro-boro bantu saya, bantu bisnis sendiri pun kembang-kempis. Dia bangkrut, saya pun ikutan bangkrut...

> "Dalam bisnis jangan bergantung kepada orang lain 100%. Anda adalah FONDASI dalam bisnis Anda. Apa pun yang akan terjadi, bersiaplah...!"

Risiko-risiko yang mungkin akan Anda hadapi:

1. Dijauhi teman; jadi tahu mana yang sahabat sejati.
2. Ditinggal pasangan; *alhamdulillah* bakal dapat yang lebih bagus. ☺
3. Mobil ditarik; saatnya melepas kesombongan.
4. Rumah disita; nostalgia anak kos *deh*.
5. *Debt collector* menagih tiap hari; ya mau diapain, *lha wong nggak* punya duit?!
6. Diancam dipidanakan!!; utang-piutang adalah perdata, bukan pidana! Kecuali Anda dipelesetkan atau ceroboh.

Ternyata dari semua risiko bangkrut, **tak ada yang mematikan**. Risiko paling buruk, balik ke titik Nol atau Minus secara keuangan, **tapi Plus secara Pengalaman**. Mungkin saja Anda bilang, "Mas J enak saja *ngomong* seperti itu, kenyataannya kan *nggak* mudah menghadapinya...!" Betul! Sangat tidak mengenakkan. Saat saya jatuh (nyaris bangkrut) yang kedua kalinya dan terancam kasus pidana, saya mengatakan kepada istri saya, "Kalau toh aku harus masuk penjara, *nggak* masalah juga. *Insyaallah* di mana pun aku berada, akan bermanfaat bagi orang lain." **peluk istri**

Ilmu baru yang Anda dapatkan saat bangkrut:

- Rendah hati dan tawakal
- Belajar efisiensi
- Negosiasi
- Manajemen keuangan
- Produktivitas
- Efektivitas waktu
- Sabar
- *Problem solving*
- *Leadership*

Dengan catatan berhasil melewatinya, jangan kaget apabila Anda melihat seseorang pascabangkrut justru melesat lebih pesat. Kenapa?

Karena dia berhasil **mengoptimalkan profit dan arus kas** dibandingkan dalam kondisi normal.

Saatnya kembali kepada-Nya

Ujian bisa dalam bentuk musibah, juga kelimpahan. Saat berkelimpahan justru adalah ujian yang lebih berat, karena umumnya sering menjauhkan diri dari Allah. Kebangkrutan sering ada baiknya, yaitu **merontokkan kesombongan** kita. Ternyata banyak faktor kesuksesan yang tak bisa dinalar akal atau kerja keras kita. Mungkin Allah rindu dengan ibadah kita, ratapan kita, kerendahdirian kita di hadapan-Nya. Bermunajat kepada-Nya adalah bukti alangkah kecilnya kuasa kita, tapi jangan memaksa Allah memenuhi doa kita saat itu juga. Saya katakan seperti itu karena banyak yang *frustrasi* dan justru hilang iman saat berharap berlebih (dan memaksa) Allah akan memberikan kemudahan kepada kita saat itu juga.

Bisa jadi bukan kemudahan yang Anda dapatkan, tapi justru hambatan-hambatan lain yang Anda dapatkan. *Lho kok*? Ya memang seperti itu kenyataannya. Sempat saat saya nyaris bangkrut yang kedua di usia 31 tahun, saya mempertanyakan kepada Allah, "*Aku kurang apa? Bukannya aku berbakti kepada-Mu? Menjalankan perintah-perintah-Mu? Aku rajin dan jujur, tapi kenapa **musibah** ini bertubi-tubi?*" << **takabur *nih***. Jika kita mau jujur pada diri sendiri dan mengakui kesalahan-kesalahan kita, barulah 'hikmah' itu didapat. Bisa jadi (bahkan sering) **yang kita sebut 'ujian' sebenarnya adalah hukuman.** Namanya manusia, ya sumbernya kekurangan. Yang sempurna adalah pembelajaran kita.

> "Mungkin perjalanan kita tidak sempurna, tapi pembelajaran kita yang sempurna."

Penerimaan diri menghadapi kondisi terburuk akan **membebaskan kita dari tuntutan hasil atas segala upaya atau doa kita.** Kepasrahan hati (atau istilah saya '**ZERO**') kepada Allah sepenuhnya membuat kita bersyukur jika ada kemajuan dalam kasus yang sedang kita hadapi. Saya tak berani memberikan iming-iming kepada Anda (dan itu bukan hak saya) bahwa sedekah Anda akan berbalas instan dan menyelesaikan masalah-masalah Anda. Meskipun itu janji Allah, itu pun rahasia dan hak Allah untuk memenuhi, menunda ataupun mengganti dalam bentuk yang lain.

foto ECamp firewalk: Firewalk di Entrepreneur Camp

BERJALAN DI ATAS API

Seusai simulasi *firewalk* (berjalan di atas api) di **Entrepreneur Camp** (ECamp), kami menjelaskan makna dari simulasi tersebut. Api ibarat kebangkrutan yang kita takuti, membara dan membakar, jika kita

terdiam. Namun, rasa sakit dan risikonya akan berkurang apabila kita **tetap berjalan**, **bahkan berlari**, tentu tetap dengan hati-hati. Kebangkrutan memang menyakitkan, tapi tak membuat kita mati, jika kita tak terus meratapi. Bahkan membuat kita menemukan semangat dan daya ungkit yang lebih apabila kita bangkit.

> "Jika kita siap menghadapi yang terburuk, setiap langkah kemudahan akan menjadi langkah syukur dan semangat kita."

Urai benangnya

Kondisi bangkrut seperti **BENANG KUSUT**: ditarik tambah kusut, didiamkan tak menyelesaikan. Jika Anda bangkrut dalam kondisi bujangan tanpa tanggungan dan tak melibatkan orang lain, *oke-oke* saja. Jika sudah punya anak istri, apalagi bangkrutnya menyeret harta ke-

luarga, orangtua, tambah *deh* kusutnya. Benang kusut itu bukanlah 1 benang saja, tapi banyak benang yang menjerat satu sama lain. Benang merah, biru, kuning, hijau, oranye yang menggambarkan banyak tuntutan, semuanya minta diprioritaskan. Yang tadinya tidak genting dan juga mungkin tidak penting sekarang menjadi penting dan genting. **Jika Anda berusaha menarik semuanya, Anda akan semakin kusut dan kehilangan semuanya.**

Lantas apa yang harus dilakukan? **Pilih salah 1 benang saja** dalam satu masa! **Jangan berusaha mengurai semuanya!** Mungkin benang lainnya akan 'teriak' untuk minta diselamatkan saat itu juga. Tetaplah teguh dengan 1 benang saja, hingga terurai. Pertanyaannya, mana benang yang akan dipilih?

Data dan Analisis

Ambillah beberapa lembar kertas putih atau buku catatan tanpa garis dan pena atau pensil. Tulis, jika mungkin GAMBARKAN masalah-masalah Anda. Tak harus bagus, bisa hanya dalam bagan kotak dan lingkaran. Biasanya, masalah terbesar Anda adalah utang dan tagihan-tagihan yang menumpuk. Benar? Tuliskan saja detailnya di kertas kosong dan periksa kembali, apakah sudah semuanya? Fungsi pemindahan masalah di atas kertas, selain untuk **memetakan**, juga untuk **mengosongkan pikiran** Anda, agar bisa mencerna lainnya. Jika masih ada yang bergumam, "Aku ingat *kok* semuanya, *nggak* perlu ditulis!" Ya sudah, tak usah baca berikutnya, tutup saja buku ini. #ESMOSIHH

Bagan Aset – Utang

Bagan ini saya ciptakan untuk mempermudah Anda memetakan permasalahan utang Anda. Garis merahnya adalah memisahkan antara aset yang bisa diuangkan dan utang yang harus diprioritaskan.

ASET	UTANG
KAS • Tunai • Bank • Emas	UTANG DAGANG • Utang kita ke pemasok
PIUTANG • Tagihan ke pelanggan yang belum terbayar	BANK • Utang ke bank dengan agunan properti, mobil, mesin.
INVENTORI • Stok barang & bahan	KK & KTA • Kartu Kredit • Kredit Tanpa Agunan
PROPERTI • Rumah, ruko LAIN-LAIN • Mobil • Mesin	PERORANGAN • Om, tante, sepupu, kawan • Investor • RENTENIR

ASET

- **Kas**; yang bisa diuangkan dengan segera. Selain uang tunai, juga tabungan, deposito, emas, termasuk plafon pinjaman di bank yang tersisa.
- **Piutang**; utang pelanggan ke kita yang belum terbayar. Bisa dipisahkan, yang mudah ditagih dengan yang sukar ditagih.
- **Inventori**; stok barang dan bahan, dengan nilai jual cepatnya. Dipisahkan antara stok yang belum terbayar (utang) dan stok yang sudah lunas.
- **Properti**; aset yang sukar terjual, tapi bisa dijadikan agunan. Seperti rumah, ruko, tanah.
- **Lain-lain**; seperti mobil, motor, mesin, alat berat.

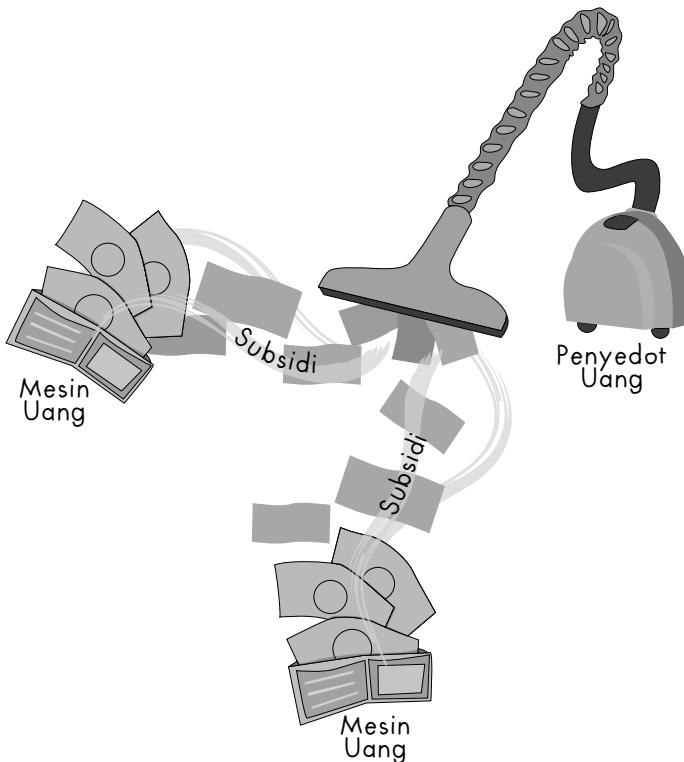
UTANG

- **Utang dagang**; utang perusahaan ke *supplier*. Bisa juga ditandai antara *supplier* yang kooperatif dan yang tidak kooperatif (menekan saat kesusahan).
- **Bank**; cicilan properti, mobil, mesin, pinjaman rekening koran. Termasuk pinjaman ke *leasing* atau perkreditan.
- **KK dan KTA**; kartu kredit dan kredit tanpa agunan adalah pinjaman yang secara hukum lemah.
- **Perorangan**; pinjaman ke kerabat dan teman ataupun rentenir. Termasuk juga investor yang menanamkan modalnya di luar pemilik saham.

Langkah selanjutnya adalah memindahkan ke bagan Aset-Utang. Simak contoh berikut:

Coba perhatikan:

- **Inventori 100 juta** rupiah (sudah lunas 40 juta rupiah), artinya yang 60 juta rupiah masih utang ke *supplier*. Dan, utang itu termasuk dalam utang dagang.
- **Ruko 500 juta** rupiah (*Appraisal* 2010, sisa pokok 300 juta rupiah), artinya masih ada utang bank senilai 300 juta rupiah. Adapun nilai *appraisal* 500 juta rupiah di tahun 2010 bisa jadi sekarang sudah naik. Hingga selisih kenaikan tersebut bisa kita ajukan sebagai tambahan plafon pinjaman.
- Begitu juga dengan **mobil (sisa pokok 100 juta rupiah)**, bisa jadi masih ada kelebihan untuk dipinjam lagi atau bisa minta perpanjangan (dan pengecilan) cicilan. Hanya saja, mobil tak akan naik nilainya karena terdepresiasi (menyusut nilainya). Jika tak sangat mendesak untuk PERMODALAN, saya tak menganjurkan mobil untuk di-*refinance*, karena biasanya bunga mobil bekas akan lebih mahal. Juga cicilannya jangka pendek (2-3 tahun untuk mobil bekas).
- **Mesin 100 juta** rupiah adalah nilai perkiraan jual cepat. Akan jadi pertanyaan, kalau dijual, terus produksinya bagaimana? Sering kali *outsourcing* adalah solusi terbaik saat krisis. Menghindari risiko saat order naik turun, juga repotnya mengatur karyawan dan aturan-aturan hukumnya.
- **Cicilan**, **jatuh tempo**, **dan bunga** sering kali 'terasa' mendesak. Jika Anda menangani/membayar karena **panik atau tekanan**, 'darah bisnis' Anda akan tersedot dengan cepat!

Apa langkah-langkah yang harus dilakukan?

ASET	UTANG
KAS • Berhematlah & kontrol pengeluarannya!	**UTANG DAGANG** • Nego mundur • Minta tambah barang dagangan
PIUTANG • Tagih lebih cepat (bisa dengan diskon)	**BANK** • Nego tambah utangnya • Panjangkan/kecilkan cicilannya • Macetkan & nego bayar pokok saja
INVENTORI • Kembalikan/retur potong tagihan(untuk yang belum lunas) • Jual cepat	**KK & KTA** • Bayar yang kecil-kecil • Macetkan yang besar-besar • Nego setelah macet
PROPERTI • Refinance • Jual	**PERORANGAN** • Nego bayar setelah pulih atau cicil • Nego penghapusan bunga & denda

- **Kas**; berhematlah dan kontrol pengeluarannya. Sekali lagi, jangan membayar tagihan-tagihan karena panik! Bayarlah sesuai prioritas! Semakin lama Anda bisa memegang kas Anda, semakin lama Anda bisa bertahan. Tentu saja ada yang tak boleh ditunda! Apa itu? Tenaga kerja Anda, terutama tim inti Anda. Andai sangat terpaksa, bayarlah karyawan Anda di angka minimum kebutuhan mereka. Kalau kebutuhan pokok mereka tak tercukupi, bagaimana mereka akan bekerja dengan tenang? Jika tak mampu

membayar lagi, lebih baik berhentikan dan Anda alihdayakan. **Terpenting**: **Anggarkan KAS Anda untuk amunisi *kulakan*!** Jika bisnisnya tak berjalan dengan lancar, bagaimana Anda membayar kewajiban-kewajiban?

- **Piutang**; tagihlah yang sudah jatuh tempo, tapi dengan cara yang santun. Ingat, saat Anda pun di posisi seperti mereka, *nggak* enak diintimidasi. Negosiasikan, bayar lebih awal dengan memberikan diskon lebih, jika memang mendesak memerlukan uang.
- **Inventori**; yang sudah lunas bisa di-*push* untuk dijual murah, jika mendesak, jual rugi pun lebih bagus daripada terlalu lama disimpan. Yang belum lunas bisa negosiasi untuk retur atau dikembalikan ke *supplier* agar bisa memotong utang Anda.
- **Properti**; bisa minta penambahan plafon bahkan melebihi nilai agunannya, asalkan Anda bisa mempresentasikan prospek bisnis Anda ke depan. Saya pernah mengarahkan negosiasi seorang alumnus ECamp yang sedang mengalami kerugian dan terancam kredit macet. Dengan proposal yang tepat, dia berhasil mendapatkan penambahan pinjaman 630 juta rupiah, dalam kondisi rugi. Sebaliknya, jika pun masih ada selisih nilai *appraisal* dan sisa pinjaman, tapi bisnis Anda dinilai tak berprospek oleh bank, Anda tak akan mendapat tambahan pinjaman juga.
- **Lain-lain**; hati-hati dengan mobil, motor ataupun aset yang mudah disita. Sekali kita terlambat dan tak bisa membayar, mereka bisa menyitanya. Jika terpaksa, minta saja dipanjangkan waktunya. Misalnya, sisa cicilan 1 tahun, dipanjangkan menjadi 3 tahun. Otomatis menjadi lebih kecil. Atau, jika tak mengganggu operasional, segeralah dijual. *Toh* Anda masih bisa sewa atau naik ojek.Untuk negosiasi utang, baca di hal **Penanganan Utang**.

"Dalam kondisi bangkrut, tanggalkan gengsi Anda!"

Mesin Uang dan Penyedot Uang

Terkadang kita menghadapi situasi yang sangat pelik, seperti organ tubuh yang sakit dan membusuk. Jika terus-menerus dipertahankan akan membusuk dan menggerogoti organ lainnya yang sehat. Apa yang akan Anda lakukan? Ini bukan organ orang lain, tapi organ tubuh Anda *lho*... Mau tak mau diamputasi *kan*? Daripada nyawa Anda yang melayang?

Tentu bisnis tak sesadis itu, gugur satu bisa tumbuh seribu. Jika sangat terpaksa mengamputasi bisnis kita, ya lakukan saja. Itulah risiko bisnis. Jangan sentimentil dan terlalu melekat. "Mas J, saya *nggak* takut menutup bisnis saya, hanya kasihan karyawan-karyawan saya.

Nggak tega saya memecat mereka", curhat seorang pebisnis wanita. *Lho*, siapa *sih* yang suka lihat tangisan? Tapi pada saat merekrut mereka, sebenarnya kita sudah siap dengan konsekuensi akan mem-PHK mereka. Ada perjumpaan, pasti ada perpisahan. Mungkin hal ini bukan hanya ujian bagi Anda, tapi juga ujian bagi karyawan Anda. *Toh* jika kerugian itu terus Anda pertahankan, cepat atau lambat tetap akan diamputasi juga. Justru jika Anda segera bertindak, bisa jadi hanya sebagian saja yang terkena imbasnya. Tapi jika berlarut-larut, perusahaan yang sehat pun akan terkena imbasnya.

Jika Anda memiliki beberapa bisnis, berikut *tips*-nya:

- SELALU PISAHKAN rekening masing-masing perusahaan.
- **Hindari penggunaan uang perusahaan yang satu ke yang lainnya**. Apalagi ada pemegang saham lainnya.
- Identifikasi, mana **mesin uang** (untung dan ada duitnya), mana yang **penyedot uang** (rugi dan kurang duit terus).
- Jika *toh* akan memberikan bantuan, berikan batasan toleransi subsidi dari mesin uang ke penyedot uang, juga batasi limit maksimalnya. Itu pun diambil dari laba perusahaan yang ditahan dan sudah terbayar (ada tunainya).
- **Jangan gunakan modal perputaran mesin uang untuk membantu penyedot uang**. Kecuali Anda siap menghadapi kesakitan mesin uang Anda!
- Jika sampai batas waktu atau angka subsidi, tutup atau perlakukan seperti perusahaan yang bangkrut.
- **Jangan sampai kebangkrutan 1 unit bisnis Anda memakan bisnis lainnya yang sehat!**
- Janganlah sentimental terhadap 1 bisnis, karena bisnis adalah kendaraan Anda. Kendaraan boleh ganti-ganti *kan*..?!
- Bagaimana dengan karyawan? Ya mau *nggak* mau harus di-PHK-kan, suruh cari bus/kendaraan lainnya.

"Ibarat kaki yang terkena kanker, jika tak diamputasi, maka akan merembet ke organ tubuh lainnya. Amputasilah!"

4. Penanganan Utang

Komitmen sebelum mempelajari ilmu di bawah ini!!

1. Berjanji bahwa ilmu ini hanya akan digunakan jika dalam kondisi terdesak.
2. Memegang teguh komitmen bahwa **utang tetap harus dibayar dan dilunasi**.
3. Berjanji tidak akan menggunakan ilmu ini untuk memanipulasi kelemahan sistem yang ada demi mencari keuntungan pribadi!
4. **Mengetahui segala risiko terhadap pribadi atau orang sekitar Anda**, seperti teror oleh pihak-pihak yang terkait atau yang merasa dirugikan.

***Tips* negosiasi utang dagang**

- Tetaplah mudah dihubungi oleh *supplier* Anda. Jangan sampai mereka panik karena *hape* Anda non aktif atau tak diangkat-angkat. Telepon balik jika tak terangkat.
- Jika 1 kota, lakukan negosiasi tatap muka, agar sempurna komunikasinya.
- Pisahkan antara *supplier* yang kooperatif, santun, dan masih mau membantu memasok barang, dengan yang mengintimidasi dan tak kooperatif.
- *Supplier* yang tidak kooperatif, tetap bayarlah, tapi sedikit, demi sedikit, demi *seduiikiit*...
- *Supplier* yang kooperatif, bayarlah dengan porsi lebih banyak. Mereka berjasa kepada Anda.
- Jangan janjikan jika Anda tak dapat memenuhi. Lebih baik Anda membayar cicil, meski sedikit, yang penting rutin.
- Jangan membayar karena terintimidasi. Ingat selalu: utang piutang adalah perdata, selama Anda punya itikad melunasi dengan menyicilnya.

- Justru jika mereka melakukan penganiayaan terhadap Anda, bisa Anda laporkan sebagai tindakan pidana. Jika mereka mengajak damai, saat itu Anda berkuasa terhadap mereka.
- Adakalanya *supplier* mengintimidasi melalui panggilan 'aparat'. Jangan panik dan jangan langsung datang tanpa pendampingan pengacara. Lebih baik Anda keluar duit untuk pengacara daripada jadi bulan-bulanan aparat.

Rujukan konsultasi hukum via Twitter, silakan *follow* @BPrasetio

Tips negosiasi KPR atau pinjaman bisnis dengan agunan

- Pada dasarnya bank tak menyukai rapornya merah dengan adanya kredit macet.
- Pinjaman dengan agunan properti tidak mudah dan panjang proses penyitaannya. Jadi bank relatif mau negosiasi dibandingkan menyitanya.
- Lakukan negosiasi **sebelum terjadi kemacetan**!
- Jika memang bisnis masih berprospek, Anda bahkan bisa negosiasi untuk penambahan modal usaha, meskipun bisnis dalam kondisi rugi. Apalagi jika penyebabnya karena kekurangan modal.
- Siapkan proposal yang masuk akal: "**Mengapa bank layak memberikan tambahan kucuran dana** kepada Anda?"
- Jika bank yang bersangkutan tak mau memberi tambahan modal, **cari bank lain yang mau _take over_** utang dan properti Anda.
- Jika Anda tak ingin mengajukan penambahan utang (modal), Anda bisa mengajukan **pemanjangan dan pengecilan** cicilan.
- Jika *toh* tetap terpaksa macet, negosiasikan untuk dapat dicicil pokok utangnya saja sesuai kemampuan tiap bulannya. Kasus ini berlaku di beberapa bank *syariah*. Tentu opsi ini membuat Anda masuk daftar hitam BI.
- Jika memang sudah macet, hadapi *debt collector* dengan tenang. Karena itulah risiko yang harus Anda pertimbangkan saat Anda menerima pinjaman bank.

Catatan: *tips* di atas atas bantuan dari @MimingPhang

Tips menangani utang macet Kartu Kredit (KK) dan Kredit Tanpa Agunan (KTA)

- **Saran Kepepet** saya untuk KK: **Lunasi yang kecil-kecil**, **macetkan yang besar-besar**. Karena besar atau kecil utangnya, *debt collector* tetap besar badannya. ☺
- Kumpulkan uang Anda untuk pelunasan.
- Setelah 3 bulan macet, barulah Anda bisa nego bayar (lunas) pokok saja, tanpa bunga dan tanpa denda.
- Lunasi ke pihak bank, bukan ke pihak *debt collector*.
- Mintalah surat lunas dari bank setelah melakukan pembayaran.
- Sebagian bank masih mau dibayar cicil pokoknya saja, tanpa bunga dan denda.
- **Jangan bayar minimum *payment***, kecuali akan dilunasi di tagihan berikutnya. Karena bunga dan dendanya akan semakin mencekik.
- Jika *debt collector* mendatangi Anda, **jangan terpancing emosi**. Jika ada, pasanglah CCTV, untuk merekam jika terjadi tindakan penganiayaan.
- Jangan mau tanda tangan surat kesepakatan apa pun, apalagi menandatangani kuitansi kosong. Risiko Anda tergeser ke pasal pidana!
- KTA (Kredit Tanpa Agunan) perlakukan serupa dengan KK

Catatan: *tips* di atas atas bantuan dari @RoyShakti

5 JANGAN

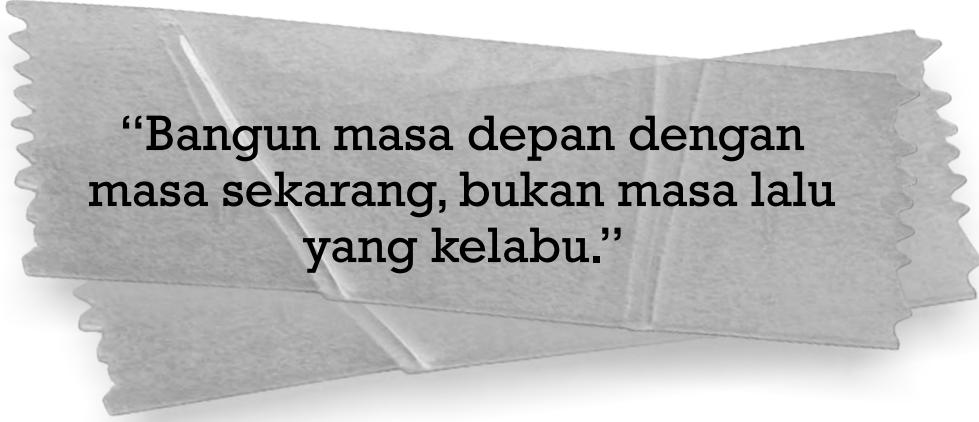
1. **Jangan berutang karena panik!**
2. **Jangan menambah utang jangka pendek untuk membayar utang jangka panjang.**
3. **Jangan membayar utang karena intimidasi, kecuali hukum sudah tak berlaku.**
4. **Jangan menggunakan dana *kulakan* untuk membayar utang.**
5. **Jangan matikan *hape* atau sembunyi saat ditagih utang!**

Sering kali perseorangan yang kita utangi akan menilai kita dari gaya hidup kita. Saat jatuh bangkrut dan utang menumpuk, bersahajalah dalam gaya hidup. Hindari pembelian *gadget* baru, jalan-jalan ke luar negeri, atau budaya konsumtif lainnya. Tapi juga jangan membunuh hak anak dan istri. **Tetaplah penuhi kebutuhan mereka** dan hiburan, tapi bukan bermewah-mewah. Karena jika mereka gerah, Anda pun jadi susah.

Alternatif permodalan lainnya

1. **Bagi Hasil** (*profit sharing);* sifatnya sementara dan bukan kepemilikan. Sistem bagi hasil bisa per bulan (untuk bisnis *retail*) atau per proyek, dengan kurun waktu atau masa kontrak tertentu. Di akhir masa kontrak, modal bisa dikembalikan. Jika digunakan untuk pengerjaan proyek, bagi hasil dibayar seusai proyek dan terbayar. Yang harus diperhatikan dalam sistem ini adalah transparansi ketika membuat perhitungan laba rugi yang biasanya cukup rumit. Untuk bisnis perdagangan, bisa dipermudah dengan persentase pembagian yang dihitung langsung dari omzet. **Bagi hasil bukanlah pembagian bunga tetap**. Artinya, pihak investor tentu memiliki risiko jika labanya turun, bahkan rugi.

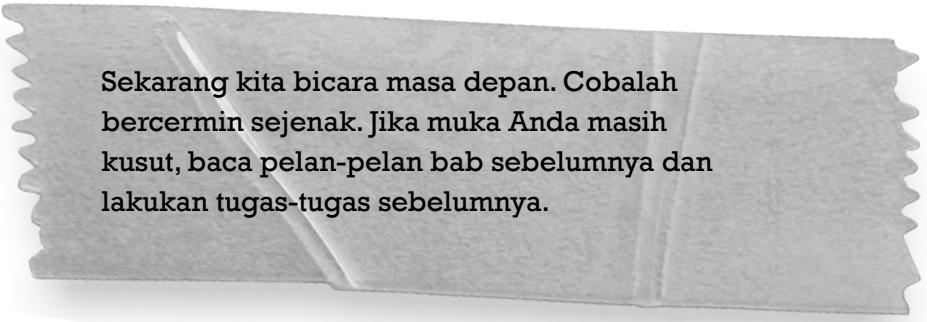
2. **Jual Saham Temporari;** menjual saham kepada investor dengan opsi dapat dibeli kembali dalam jangka waktu yang disepakati. Saham boleh dibeli kembali dengan nilai saham saat itu. Besarnya pembagian *deviden* sesuai dengan kesepakatan. Kelebihan sistem ini, Anda sebagai pendiri bisa mendapatkan saham Anda kembali setelah kurun waktu yang disepakati. Biasanya, untuk jumlah investasi yang besar, investor akan menaruh orang keuangan kepercayaannya pada perusahaan Anda atau mengaudit perusahaan Anda secara berkala.

3. **Jual Saham Permanen;** ketika Anda mengambil opsi ini, Anda harus benar-benar mempertimbangkan 'siapa' pembelinya, karena pembeli tersebut punya hak suara untuk mengatur bisnis Anda. Kalaupun harus menjual saham, batasi kepemilikan maksimal 30% untuk setiap orang.

Hal tersebut dimaksudkan untuk menghindari suara mayoritas. Dan, yang terpenting, otorisasi harus jelas!

4. **Jual Saham Cabang;** dari cabang yang menguntungkan, bisa 100% (*take over*) atau sebagian saja. Pewaralaba ternama menggunakan opsi ini untuk menjaga nama baik perusahaannya dan menghindarkan kerugian dari pihak pengambil waralaba. Jika investor/pengambil waralaba langsung mendapatkan untung saat membeli cabang tersebut, mereka akan *repeat order* dan bahkan menyebarkan pengalaman tersebut ke calon investor lainnya. Keuntungan pihak pewaralaba adalah mendapatkan selisih dari nilai investasi awal dengan harga jual saat ini, yang disebut *'good will'*. Misalnya, investasi awal 200 juta rupiah, setelah 2 tahun, laba 20 juta/bulan (ROI 10%/bulan). Perusahaan Anda bisa dijual dengan nilai 400 juta rupiah (ROI 5%/bulan), meski nilai asetnya tetap 200 juta rupiah (bahkan terdepresiasi). Selisih 200 juta rupiah disebut sebagai *good will*, bisa dipakai untuk membuka cabang kedua! Cara ini juga lebih elegan untuk memulai bisnis *franchise*.

5. **Tukar Guling;** misalnya sewa tempat gratis (nol rupiah) dengan barter *training* untuk karyawan mal atau jasa, atau barang lainnya. Bisa juga Anda membayar renovasi atau pembelian barang dengan menukar jasa Anda dalam kurun waktu tertentu. Bisa juga dikonversi dengan bagi hasil atau saham.

6. **Pinjaman Lunak BUMN;** perusahaan BUMN memiliki kewajiban untuk menyalurkan sebagian keuntungan tiap tahunnya pada Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL). Persyaratan dan prosedur pinjaman lunak tersebut cukup mudah, bahkan banyak yang tanpa menggunakan agunan. Bunganya pun bisa setengah dari bunga bank. Selain memberikan pinjaman, biasanya perusahaan BUMN juga melakukan pembinaan-pembinaan secara cuma-cuma!

7. **Ventura;** sedang marak pemodal asing yang berburu investasi di Indonesia, baik sifatnya permanen maupun sementara. Di samping memberikan permodalan, mereka juga memberikan pendampingan. Biasanya mereka memiliki pengalaman di bisnis serupa sebelumnya.

FOKUS KE BISNIS

Setelah urusan utang beres (belum lunas *lho*)... yang terpenting adalah balik FOKUS KE BISNIS ANDA! Karena **utang tak akan terbayar, jika tak ada mesin uangnya!!!** Pastikan kondisi emosional Anda sudah stabil. Jika memungkinkan, pekerjakan 1 orang karyawan khusus untuk mengurusi utang-piutang Anda. Hampir di semua bisnis saya, ada orang keuangan yang mengurusi utang-piutang. Jadi biarkan mereka yang pusing, bukan Anda, karena Anda adalah LOKOMOTIF perusahaan Anda. Jika lokomotifnya pusing, jalannya *nggak* keruan!

"Bangun masa depan dengan masa sekarang, bukan masa lalu yang kelabu."

LEPAS LANDAS

Sekarang kita bicara masa depan. Cobalah bercermin sejenak. Jika muka Anda masih kusut, baca pelan-pelan bab sebelumnya dan lakukan tugas-tugas sebelumnya.

Sebelum melanjutkan membaca bab ini, saran saya, tontonlah beberapa film berikut ini:

1. *Social Network*, sejarah berdirinya Facebook.
2. *Pirates of Silicon Valley*, kisah Bill Gates dan Steve Jobs.
3. *Badmash Company*, Film India. Agak amatir, tapi idenya bagus.
4. *The Billionaire*, kisah nyata seorang pemuda (pendiri Tao Kae Noi) yang ayahnya bangkrut dan terbelit utang.

**Update selalu film-film referensi saya di:*
www.HOT.Yukbisnis.com/KAB

Ternyata di balik aset yang kelihatan, ada aset-aset yang tersembunyi. Bahkan aset itu *jauuuuhhhh* lebih besar dari yang kelihatan. Coba renungkan... #merenung

"Maukah otak Anda dibeli senilai 1 miliar? 10 miliar? 100 miliar? 1 triliun?"

Saya *sih nggak* mau, semoga Anda juga tidak mau. Kenapa? Bukan sekadar alasan spiritual ya, tapi saya yakin, dengan otak, saya bisa membuat peluang bisnis lebih dari nilai itu. Hanya saja kita sering tak menyadarinya, hingga tiba masa kita dalam kondisi terdesak (***The Power of Kepepet***). Bagi Anda yang belum membaca buku pertama saya ***The Power of Kepepet***, segera beli dan baca ya... Jika Anda sudah pernah membacanya, ada baiknya dibaca ulang, karena maknanya akan berbeda dalam situasi yang berbeda.

Sering kita mendengar, seseorang yang terlahir kaya seperti Donald Trump pun pernah terpuruk dan menderita kerugian $900 juta atau hampir 9 triliun rupiah di tahun 1994. Hingga, saat ia berjalan kaki menuju bank untuk merestrukturisasi utang-utangnya, ia bergumam, "Pengemis di jalan pun jauh lebih kaya dariku, karena mereka tak punya utang sebesar aku." Hanya dalam waktu 3 tahun, kekayaan Trump pulih menembus angka $2 miliar.

Di Indonesia juga banyak kisah bangkit dari bangkrut, baik sekelas konglomerat muda seperti Sandiaga S. Uno, Ciputra, hingga kelas UKM. Bahkan biasanya, justru lompatan pascabangkrut jauh lebih cepat dibanding sebelum bangkrut. Percaya *kan*? Karena mereka berhasil belajar ilmu-ilmu yang tak mereka dapatkan saat kondisi normal dan berjaya.

Benang merah untuk lepas landas adalah *think without the box*, alias tendang, buang, hancurkan kotaknya. *Think out of the box* masih mencari pembanding dengan kompetitor atau produk yang sudah pernah ada. Kalau *think without the box*, berpikir liar tanpa pembanding '*box*' di sampingnya. Jika untuk sekadar bertahan hidup, Anda bisa berjualan seperti apa yang dijual orang lain. Tapi untuk membuat suatu lompatan finansial, dibutuhkan ide yang *nyleneh* (tak harus genius).

Brownies

Banyak versi tentang awal mula lahirnya kue cokelat bantat ini. Konon, awalnya ada seorang koki yang **lupa memasukkan *baking powder* ke dalam adonan resep kue cokelat**. Sehingga setelah dipanggang, hasilnya kue cokelat itu tidak mengembang alias bantat.

Ada pula cerita lain yang beredar tentang asal muasal brownies. Adalah seorang pemuda pembuat kue yang sedang dalam kebangkrutan. Dia mempunyai seorang teman yang setiap paginya menjajakan kue buatannya. Suatu hari, pemuda itu membuat kue cokelat dari resep yang didapatkannya. Setelah lembur hingga jam 4 pagi, ia sangat kecewa dengan hasil akhir yang bantat. Padahal, uang yang ia gunakan untuk membeli bahan adonan kue tadi adalah uang terakhirnya.

Saat ia tertidur, teman si pemuda datang pagi hari dan mengambil kue bantat cokelat itu untuk dijajakan. Ternyata, pelanggan sangat terkejut dengan kelezatan kue tersebut. Mereka mengira kue tersebut adalah resep baru. Kejadian tak disengaja itu menyelamatkan pemuda tersebut dari kebangkrutan karena banyak yang memesan kuenya.

Post It

Tahun 1970, seorang ilmuwan senior bernama Dr. Spancer Silver sedang mengembangkan suatu perekat superkuat di Laboratorium 3M. Sayangnya, meski dapat menempel pada benda lain, perekat itu juga dapat dengan mudah dilepaskan. Meski itu proyek gagal, Dr. Silver tetap menyimpan di lemari kerjanya. Hingga 4 tahun kemudian, ilmuwan 3M lainnya, Art Fry mengeluh sering kehilangan pembatas halaman pada buku-bukunya. Di situlah awal mula Post It digunakan dan dinamakan. Dr. Silver mendapatkan royalti sebesar 1% untuk setiap penjualan Post It.

"Produk gagal = Produk sukses dengan *positioning* baru."

Rename – Repackage – Repositioning

Inilah rumusnya:

- **Rename**; mengganti nama lama yang usang menjadi nama baru yang **terasosiasi** di benak konsumen. Terbukti banyak produk lama yang diberi label baru, bisa melejit tak terduga. Terasosiasi artinya, saat nama itu disebut, calon konsumen mendapatkan bayangan terhadap produknya, terutama diferensiasinya.

- **Repackage**; mengemas ulang, yang bisa berarti kotak pembungkusnya, juga bisa berarti atmosfer atau cara penjualannya. Misalnya, lebih *ngejreng*, efek 3D, kostum si penjual.
- **Repositioning**; membentuk *image*/persepsi baru yang akan kita tanamkan di benak konsumen terhadap produk atau jasa kita. Alangkah bagusnya jika 'merek' produk tersebut langsung terasosiasi oleh diferensiasinya. Jadi, sekali baca, *positioning*-nya sudah tahu ke mana. Misalnya: Nasi Goreng Keplak → pedas rasanya. Young Entrepreneur Academy → jelas akademi wirausaha untuk anak muda. *Positioning* juga bisa diperkuat dengan slogan. Misalnya, slogan Yukbisnis.com: **"Nenek-nenek aja bisa buka toko *online*"** → berarti: betapa mudahnya...!

Referensi **"apa itu *positioning*"**, bisa pelajari di:
www.HOT.Yukbisnis.com/pemasaran-sederhana/

MEREK YANG NGETOP

Jangan katakan "Apa arti sebuah nama?" Selain perilaku (konten), tentu saja yang membuat orang mengingat nama seseorang adalah keunikan nama itu sendiri. Berikut adalah **5 Aturan** membuat nama yang bakal *ngetop*!

Sesuai dengan Target Pasarnya

Siapa mereka dan apa yang mereka suka? Misalnya, target pasar wanita muda, feminim, *mid class*, kira-kira lebih cocok merek Salon Joko, Lisa, atau Angelina?

Terasosiasi oleh Diferensiasi
Bagaimana orang yang mendengar atau melihat merek Anda, langsung *'ngeh'* apa spesialnya dibanding merek lain. Oseng Mercon, terasosiasi oleh pedasnya.

Hindari Singkatan Konsonan
Selain sukar diingat, singkatan konsonan juga sukar terasosiasi oleh produknya. "Yuk kita ke toko *hape* GSC…!" Ternyata berjejer toko GCS, CGS, GSC, SGC, pusing *deh… Mana yang ben*ar ya? Bagaimana dengan HSBC? Selain singkatan HSBC dibuat setelah bank tersebut terkenal, juga tidak ada yang mirip, karena produknya tidak mudah ditiru.

Hindari Angka
Mirip dengan singkatan konsonan, sukar diingat dan tak terasosiasi oleh produknya. Bakpia Patok 85, 75, 25, 65, yang mana pionirnya? *Lha* Es Teler 77 tetap nomor 1 *tuh*! Karena *nggak* ada pesaing yang sejajar!

Nyleneh
Kalau saya sebut kata 'rawon', apa yang ada di benak Anda? *Yup*, Rawon Setan! Meskipun Anda belum pernah mencicipi, tapi namanya sudah *ngetop*. Soto Gebrak membuat saya penasaran, karena ritual (konteks) gebrakannya. Perkedel Bondon (maaf, juga disebut perkedel hostes), hanya buka jam 12 sampai jam 2 dini hari, ludes! Tak harus berkonotasi negatif, ya. Bisa saja Anda membuat Rawon Malaikat dan buka di sampingnya, kemudian diberi *sign board*: "Pilih Surga atau Neraka?" Laris!

Mudah diucapkan dan diingat

Coba baca 10 kali dengan cepat:
Nasakasaskiskas→ keriting *deh* lidahnya.

"Merek yang unik membuat orang penasaran untuk membeli, tapi konten yang* ngangeni *yang membuat orang kembali lagi."

Rully Kustandar lagi...

Senior saya yang satu ini telah menghiasi 2 buku saya. Sebelumnya saya menceritakan keberaniannya di ***The Power of Kepepet*** dengan membuka *franchise* cuci mobil senilai 600 juta rupiah dengan modal 11 juta rupiah (2005). Mau tahu kisah lanjutannya?*Deng deng deng...*

Karena kesuksesannya membuka bisnis dengan modal minim tersebut, Rully menjadi kecanduan berbisnis. Penyakit pengusaha pemula pun menghampirinya. Dalam waktu singkat, ia membuka bisnis-bisnis lain seperti *event organizer*, *minimarket*, bahkan juga menjadi *developer*. Padahal, saat itu tim yang mendukung di belakangnya belum sepiawai dirinya. Ditambah lagi, "keoptimisannya" dalam bisnis properti bernilai miliaran rupiah, justru berbuntut cicilan yang membengkak. Karena manajemen keuangannya yang kocar-kacir (mencampurkan rekening perusahaan yang satu dengan yang lain), 'penyedot uang' mencederai 'mesin uang'. Di tahun 2007, Rully bangkrut dengan utang macet dan kerugian 5 miliar rupiah!

Dalam kondisi suntuk, Rully mendatangi ibunya, meminta maaf, memeluk, dan membasuh kakinya. Saat itulah kondisi *'zero'* pada dirinya terjadi. Meski utang setumpuk, namun kelegaan hatinya membuka pintu peluang. Terinspirasi oleh bisnis kawakan 'pegadaian' dan simpanan emas sang istri yang terbukti menyelamatkan pendidikan anak-anaknya, Rully mulai *kutak-katik*. Dan, terbitlah konsep Kebun Emas versi pertama (gadai emas) berupa *ebook* yang nyaris tanpa modal, dijual dengan sistem afiliasi. *Ebook* Kebun Emas dijual senilai 250 ribu rupiah dan laku sebanyak 33.000 selama 3 tahun. Hingga suatu saat, salah satu bank *syariah* di Indonesia mensponsorinya untuk *roadshow* seminar se-Indonesia. Pada tahun pertama, ia menerima *fee* ala kadarnya, tahun kedua, miliar adanya...

Jangan terburu-buru meniru konsep Rully dengan *booming*-nya Kebun Emas, karena ada hal pendukung yang tak bisa disingkirkan. Ternyata, sejak tahun 2002, Rully sudah rajin belajar dan *ngulik* tentang konsep ***internet marketing***. Meski belum pernah menghasilkan duit yang berarti, dia tetap bereksperimen di waktu luangnya. Di samping juga *background*-nya sebagai manajer IT (sebelum jadi pengusaha).

Tak berhenti di Kebun Emas, Rully mulai 'jahil' mengotak-atik pemasaran ClickBank.com. Kembali ia menuai hasil ribuan dolar setiap harinya. Hingga ia mendapat penghargaan 200 orang berpenghasilan ClickBank terbesar di dunia. Saat ini, Rully masih masuk *black list* Bank Indonesia (BI), tapi tak menjadi masalah, karena ia bisa membeli properti dan mobilnya secara tunai. Sedapnya...

Kunci dari keberhasilan Rully Kustandar, di samping keuletannya

membuat suatu konsep baru, adalah kembali ke habitatnya sebagai seorang *internet marketer* yang menjadi *passion*-nya. Dua konten lama (emas + gadai), dijadikan konsep baru, dengan nama yang meng-undang penasaran: **Kebun Emas**. Meski akhirnya konsep gadai sudah tak diajarkan oleh Rully lagi saat ini, ide tersebut sempat memicu *booming*-nya tren investasi emas di Indonesia. Sekali lagi, keampuhan ***Rename – Repackage – Repositioning*** terbukti. *Yuk follow* @KebunEmas.

Lahirnya oleh-oleh khas Batam...

Batam, 2006, suatu pagi sekitar jam 10-an, ada seorang anak muda (waktu itu saya juga masih muda ☺) bertamu ke rumah saya. Saya jumpai ia di teras rumah dalam kondisi belum mandi. Kemudian kami berkenalan dan berbincang. Intinya, anak muda itu ingin mengundang saya sebagai pembicara seminar yang akan di-*organize*-nya. Tapi, saya mengatakan, "Mas, buat apa undang aku, orang *nggak* akan mau bayar. *Lha wong* aku itu gampang ditemui dan gratis." Singkat cerita, akhirnya ia sepakat akan mengundang pembicara lain dan saya akan men-*support* dirinya. Nama anak muda itu adalah **Denni Delyandri...**

Belum pernah saya menemui anak muda seberani dia. Dengan bekal ilmu yang minim, dia berani mengundang pembicara nasional seperti Helmy Yahya. Walhasil, *event* pertamanya rugi 25 juta rupiah. Tapi salutnya, ia dan istrinya tak patah semangat. Untuk menutup kerugiannya dan melangkah lagi, ia me-*refinance* mobilnya. Ia kemudian lanjut dengan membuka bisnis EO untuk acara anak-anak. Mengun-tungkan, tapi capai katanya. Ia mencoba peruntungan lain di bisnis pendidikan *entrepreneurship*, rugi lagi.

Seusai mengikuti pelatihan Entrepreneur Camp (angkatan 3), Denni terinspirasi oleh kisah seorang alumni ECamp lainnya yang berhasil menjual brownies kukus dengan omzet 65 juta rupiah per bulan, de-ngan modal awal 30 ribu rupiah saja. 20 Februari 2007, Denni dan istri tercintanya, Selvi, mencoba lagi peruntungannya dengan membuat kek pisang dengan merek 'Villa' dan menjajakannya di pabrik-pabrik (cara serupa yang ditiru dari kawannya). Awalnya omzet melejit, tapi

lama-lama orang pabrik pun bosan makan kue yang sama. Mereka berdua pun mencoba menjajakan kek pisang itu ke instansi-instansi, tapi grafiknya sama juga. Naik sesaat, *ehh* turun lagi.

Suatu hari, seusai pulang jalan-jalan dari kota Bandung, Denni terinspirasi oleh Brownies Kukus Amanda. Terbesitlah ide untuk ***re-positioning*** Villa Kek Pisang dengan "**Oleh-oleh khas Batam**" (Juli 2007). Kali ini, *trial* Denni tak berbuntut *error*, omzet Villa Kek Pisang menanjak drastis mencapai 300 juta rupiah per bulan di tahun 2008. Apalagi sejak membuka LOKASI yang jadi sarang semut wisatawan, Nagoya, omzetnya menembus miliaran rupiah dan *outlet*-nya semakin bertambah.

Saat ini, Villa Kek Pisang memiliki 13 *outlet* dengan omzet hampir mencapai 3 miliar rupiah per bulan. Denni dan Selvi juga menduplikasi kisah suksesnya berbisnis oleh-oleh dengan membuka pusat oleh-oleh di kota-kota lain, seperti Pekanbaru, Tanjung Pinang, Padang, Banjarmasin, dan Balikpapan. Tunggu kota-kota jajahan lainnya, *soon*. Saat ini (2013) Denni baru berusia 32 tahun, *Wow*!

Denni Delyandri (kek pisang villa)

Saya tak menyangka seorang pemuda culun yang saya temui di teras rumah, akan menjadi seorang miliarder dengan segudang penghargaan. Apa kunci sukses Denni selain ketekunan? **Keberanian mengklaim Villa Kek Pisang sebagai oleh-oleh Khas Batam**, karena saat itu tak ada buah tangan untuk dibawa pulang dari Batam. Padahal, pisang bukanlah hasil bumi rakyat Batam. Produk lama dengan *positioning* baru yang tak ada kompetitornya saat itu: *BOOM*! Silakan *follow* Denni Delyandri di @DenniVilla

Di awal cerita, saya sebutkan bahwa Denni terinspirasi oleh seorang alumni ECamp yang berjualan brownies kukus. Andaikan dia tak berusaha membuat brownies-nya sebaik brownies Amanda, mungkin dia sudah terkenal saat ini. Saat pertama ia membuat brownies dan dijajakan di pabrik tempat ia bekerja, seorang kawan berceletuk, "Ini brownies apa dodol? *Kok* kenyal gini?" Bisa jadi itu adalah ide cemerlang →**BroDol**→ Brownies Dodol...

"Kesalahan bisa jadi adalah tren baru yang belum diketahui orang."

Apa benang merahnya?

Kisah-kisah di atas, Brownies, Post It, Kebun Emas, dan Villa Kek Pisang, sebenarnya memiliki kesamaan. **Mereka sama-sama memicu tren baru.** Rully memicu orang untuk gemar berinvestasi emas. Denni mencuci otak orang, bahwa oleh-oleh khas Batam itu ya Villa Kek Pisang. Serupa juga dengan demam keripik setan se-Indonesia yang dipopulerkan oleh Axl Maicih.

3 Peta Pemasaran

- ***Existing Market***; pasar dengan banyak kompetitor yang bermain di bidang/kategori yang sama. Harga sudah saling banting, hingga margin makin tipis. Contoh: bisnis pulsa isi ulang.
- ***Potensial Market***; pasar yang sudah ada *demand*, namun masih sedikit (atau belum ada) *supply*-nya. Bisa jadi karena suatu wilayah yang belum terjamah. Contoh: tren di Jakarta hari ini, bisa jadi akan jadi tren di Indonesia Timur tahun depan. Demikian juga tren Negara Barat saat ini akan menjadi tren Indonesia 6–12 bulan ke depan.
- ***Sleeping Market***; pasar yang benar-benar baru untuk suatu produk/kategori, hingga membutuhkan edukasi pasar yang sangat kuat. Jika berhasil, maka akan menjadi merek pionir yang ternama. Contoh: Ipad (PC tablet)

Formula Menciptakan Tren

1. **Pasar yang potensial/tertidur**. Tren adalah menciptakan sesuatu yang baru, bukan mengikuti yang ada. Jadi, tak berlaku untuk pasar yang sudah kompetitif (*existing market*). Pasar potensial bisa berarti suatu area yang terlambat.

2. **Diferensiasi yang kuat**. Bisa jadi bukan produk baru, namun banyak orang (di area tersebut) yang belum tahu tentang produk itu. Atau, produk lama yang dikemas baru. Misalnya, keripik setan adalah produk lama yang dikemas ulang dan dipopulerkan.

3 **Merek yang ngetop**. Yang akan menjadi *'anchor'* di benak konsumen. "Ingat 'anu', ingat itu...!"

4 ***Positioning* yang terpenuhi**. Bukan sekadar slogan basa-basi yang berbeda saat terbeli. Jika *positioning* terpenuhi, maka produknya akan *'ngangeni'*. Jika *positioning* diingkari, maka pelanggan tak akan kembali lagi.

5 **Promo yang nancap**. Keluar dari kebiasaan promo yang ada. Tak harus mahal, tapi kena di benak konsumen. Misalnya, Resto D'Cost dengan promonya "Diskon berdasar KTP".

Penyebar virus. Baik perorangan ataupun kelompok, sengaja atau tak disengaja. Tentu saja ketidaksengajaan tak bisa diprediksi. Tapi, lebih baik jika diciptakan strateginya. Misalnya, minta artis untuk mencicipi produk kita. Jika enak, minta mereka *twit* saja, maka efeknya akan seperti virus yang menyebar. *Social* media terbukti sebagai penyebar virus yang ampuh!

"Untuk sekadar bertahan hidup, ikuti tren. Untuk membuat lompatan finansial, ciptakan tren."

Volume atau Value?

Ada 2 cara menggenjot profit. Pertama, memperbesar volume penjualan, seperti jual grosir atau perbanyak titik distribusi. Tentu saja konsekuensinya margin menjadi tipis, tapi volume/kuantitas besar. Cara kedua adalah meningkatkan *value* suatu produk atau jasa, dengan membidik pasar yang lebih premium. *Value* bisa juga berarti menciptakan suatu model bisnis yang nantinya akan memiliki nilai jual (akuisisi) yang tinggi di mata investor.

CARILAH PARTNER

Analisislah kebangkrutan Anda. Setiap manusia diciptakan dengan kelebihan dan kekurangan. Poles kelebihan Anda dan tutupi kekurangan dengan kelebihan orang lain. Banyak pebisnis yang otaknya dominan kanan, hingga sangat lemah dalam me-*manage* uang dan operasional. Carilah *partner* bisnis bukan yang serupa karakternya, tapi melengkapi satu dengan lainnya.

"TEAM = Together Everyone Achieves More."

Jika Anda masih belum bisa mencerna materi yang saya paparkan di atas, ada baiknya Anda menghentikan aktivitas Anda sejenak. Tonton film yang saya sarankan, ikuti pameran-pameran bisnis dan industri. Carilah mentor yang dapat membukakan 'cakra bisnis' Anda, agar otak Anda dapat melihat peluang-peluang besar di sekitar Anda. Ilmu membuat duit jutaan, berbeda dengan ilmu membuat duit ratusan juta, beda dengan miliaran, apalagi triliunan.

Janganlah meng-*copy* **cara sukses** orang lain pada diri Anda, karena latar belakang dan potensi Anda berbeda dengan mereka. Andalah yang tahu apa yang terbaik untuk Anda sendiri. ***KEEP F!GHT***

Dapatkan *update* materi, *tools,* dan studi kasus Kitab Antibangkrut di: www.HOT.Yukbisnis.com/KAB/

PEMBELAJARAN YANG SEMPURNA

Bisnis bukan seperti cerita sinetron,
apalagi Cinderella,
yang ideal dan mulus adanya.
Jangan berharap pangeran gagah membantumu,
atau malaikat memudahkan jalanmu.

Bisa jadi musibah datang bertubi-tubi,
tiada henti dan tiada henti,
termasuk mungkin dari orang yang kau cintai.
Jadikan semua tuk mawas diri,
menata hati kembali,
mencari rida Ilahi.

Bangkrut adalah bagian dari permainan,
bukan berarti kualitas diri.
Justru pelajaran penyederhanaan rasa,
agar tak melekat apa yang dipunya,
juga tak melekat kata nelangsa.
Sederhana dalam mencinta, sederhana dalam membenci.

Mungkin perjalanan kita tak sempurna,
namun pembelajaran kita sempurna...

F!GHT
@JayaYEA

SIAPA DIA?

Jaya Setiabudi atau lebih akrab dengan panggilan 'Mas J', lahir di Semarang, tanggal 27 April 1973. Mas J adalah anak ke-6 dari 7 bersaudara. Ayahnya, almarhum Untung Setiabudi adalah pensiunan karyawan swasta, sedangkan ibunya, Muliati, adalah ibu rumah tangga. Saat ini, kehidupan Mas J semakin bahagia dengan kehadiran Sarah Aulia Setiabudi dan Alfin Risqi Setiabudi, buah cinta dari pernikahannya dengan Liana.

Mas J memasuki dunia kerja pertama dan terakhirnya di Astra *Microtronics Technology* (AMT), Batam (1997-1998). Cita-citanya menjadi pengusaha segera ia wujudkan dengan membuka usaha perdananya di bidang *industrial supply*. Seperti lagu dangdut, 'Jatuh Bangun' menjadi 'makanan' Mas J dalam menjalankan usahanya. Untungnya, tidak ada kamus 'menyerah' dalam diri Mas J. Usaha yang dimulai dari modal dengkul dan berkendaraan ojek, menjelma menjadi sebuah grup perusahaan bernama *Momentum Group*, dengan bidang usaha: otomatisasi industri, *mechanical & electrical*, pemasok bahan masakan, konstruksi, pelatihan bisnis, dan web Yukbisnis.com.

Hati Mas J pun terpanggil untuk mengembangkan iklim berwirausaha di Indonesia. Buah karyanya terbukti menciptakan wirausahawan-wirausahawan yang tangguh dan berintegritas, antara lain: Entrepreneur Camp (Ecamp), Young Entreprenur Academy (YEA), YEA Virtual, juga mahakarya Yukbisnis.com. Bersama kawan-kawannya, Mas J juga mendirikan organisasi sosial kewirausahaan, bernama Entrepreneur Association (EA).

Berbagi tak pernah rugi, itulah prinsip hidup Mas J. Ia pun lantas gemar memberikan pelatihan dan motivasi bisnis. Ciri khas dari pelatihan Mas J, selain mudah dimengerti, juga menghibur. Sepulang dari mengikuti pelatihan bersama Mas J, para peserta tahu apa yang harus segera dilakukan agar bisnisnya semakin berjaya. Impian Mas J adalah memiliki Pusat Pembelajaran Kewirausahaan Terpadu dan Terbesar di Indonesia. Nantikan karya-karya 'unik' Mas J lainnya.

Twitter: @JayaYEA

Fanpage: facebook.com/JayaYEA

Untuk mengundang Mas J,
silakan hubungi: 088 123 128 20 / 0819 263 8886

Update ilmu JURAGAN

di social media